

## PRIMO PIANO

### Unipol lancia un'opa su UnipolSai

Il cda di Unipol ha approvato un progetto di razionalizzazione societaria del gruppo con la fusione per incorporazione in Unipol Gruppo di UnipolSai Assicurazioni, e delle holding intermedie di Unipol Finance, UnipolPart e Unipol Investment, società interamente partecipate da Unipol che detengono partecipazioni in UnipolSai. Lo ha comunicato questa mattina il gruppo in una nota. Il rapporto di cambio della fusione, determinato dagli organi amministrativi di Unipol e UnipolSai, è pari a tre azioni Unipol per ogni dieci azioni UnipolSai.

Nel contesto dell'operazione, Unipol Gruppo promuoverà altresì un'opa volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie di UnipolSai che non detiene direttamente o indirettamente. Unipol Gruppo riconoscerà a ciascun aderente all'offerta un corrispettivo pari a euro 2,7 euro per ciascuna azione. "Tale corrispettivo – spiega la nota di Unipol – incorpora un premio pari al 12,6% rispetto al prezzo ufficiale delle azioni UnipolSai alla data del 15 febbraio 2024 (ultimo giorno di borsa aperta precedente la comunicazione dell'offerta al mercato)" e al 16,3% rispetto alla media aritmetica ponderata dei prezzi ufficiali registrati dall'azione UnipolSai nei sei mesi precedenti. Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

## COMPAGNIE

### Gruppo Sara, l'IA entra nella cultura aziendale

La convention della compagnia controllata da Aci, tenutasi ieri a Roma, è stata l'ennesima occasione per celebrare sette anni di crescita oltre le attese e guardare al futuro con fiducia, nonostante le incertezze globali. Alla rete e ai dipendenti gli elogi del management per la qualità del lavoro

Illuminare il futuro per guidare (o essere guidati?) dall'intelligenza artificiale. Attorno a questo messaggio si è sviluppata la convention annuale di **Sara Assicurazioni**, tenutasi ieri a Roma presso il centro congressi la Nuvola e partecipata da tutto il mondo degli stakeholder di Sara: dagli agenti ai dipendenti, dai collaboratori ai tecnici, fino al management al completo e agli azionisti, la sala del centro congressi era gremita in ogni ordine di posto. Segno, questo, del clima di fiducia e soddisfazione che si respira nel gruppo Sara, certamente sostenuto dai risultati sempre superiori al mercato degli ultimi sette anni, cioè da quando, nel 2016, è arrivato **Alberto Tosti** a guidare il gruppo detenuto all'80% da **Aci**. Proprio il primo settennato di Tosti, con i risultati, lo sviluppo i grandi cambiamenti tecnologici, è stato il tema principale della convention, che ha ospitato tanti momenti di riflessione ma anche di intrattenimento, con alcuni intermezzi musicali a cura del violinista **Andrea Casta**. In apertura anche i saluti del presidente **Angelo Sticchi Damiani** e del presidente onorario **Rosario Alessi**, che si è congedato dopo 31 anni nel gruppo.



#### STRATEGIE "COMPRESIBILI E ACCESSIBILI"

*Illuminating the Future – Guidiamo l'Intelligenza*, questo il titolo dell'evento, è stato anche un'occasione per guardare al futuro, allo sviluppo tecnologico al cui centro, ovviamente, c'è l'intelligenza artificiale, tema ormai essenziale con cui non solo il settore assicurativo deve confrontarsi.

Secondo un sondaggio interno presentato in apertura della convention, il sentiment di agenti e dipendenti del gruppo è, peraltro, molto positivo verso le nuove tecnologie e le sfide del futuro: ben il 95% degli intervistati ha sostenuto che l'IA porti "vantaggi concreti su processi, informazioni e previsione dei rischi". Ma accanto all'innovazione tecnologica, la stessa attenzione dev'essere prestata alla sostenibilità che, secondo l'84% degli agenti e dei dipendenti, "offre opportunità importanti" per i prodotti, il valore del brand e il dialogo con i clienti, soprattutto con i giovani.

Valori e messaggi condivisi con il top management, come ha spiegato nella sua approfondita presentazione il direttore generale, Alberto Tosti, che ha ribadito la volontà del gruppo di "scoprire e immaginare il futuro", rendendo sempre più "comprensibili e accessibili le strategie", attraverso il giusto mix di "leadership e responsabilità": è questo, ha detto, il modo di Sara per "coltivare la cultura aziendale".

#### UNA CRESCITA SUPERIORE AL MERCATO

Dal 2016 a oggi, ha continuato Tosti, sono passati "sette anni all'insegna della qualità", durante i quali "sviluppo e crescita" si sono accordate con "la solvibilità e la redditività". Nel dettaglio dei numeri presentati dal dg, in sette anni sono stati generati 140 milioni di nuovi premi danni, +25% del fatturato iniziale, contro il 13% della media di mercato: "è come aver comprato una nuova piccola compagnia senza i costi dell'avviamento e i problemi di integrazione", ha sottolineato Tosti. (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1) La maggior parte (83 milioni) di questi nuovi premi sono stati generati dai 132 nuovi agenti. “Solo nel 2023 – ha continuato – siamo cresciuti del 7,5%, offrendo prodotti di valore, soluzioni sempre più personalizzate”.

Per quanto riguarda la solvibilità, Sara ha 3,7 volte la richiesta normativa, contro le 2,6 volte del mercato (settembre 2023): “abbiamo molto bisogno di questo buffer patrimoniale per poter prenderci i rischi più interessanti”. Il dg ha elogiato “il contributo straordinario della finanza e del risk management”, nonché “il persistente e robusto sostegno da parte degli azionisti”, dicendosi “molto fiducioso di cogliere nuove opportunità di crescita”.

La redditività è andata di pari passo, con un utile netto medio oltre il 10% nell’arco dei sette anni, numeri che hanno permesso al gruppo di distribuire il 36% dei guadagni agli azionisti. “Ci distingue dal mercato – ha commentato Tosti – la volontà di sfidare lo status quo, adottando pratiche innovative. Ci confrontiamo con imprese che hanno enormi economie di scala e abbiamo comunque operato una trasformazione digitale incredibile: siamo stati pionieri del full cloud, abbiamo internalizzato attività core, e oggi siamo pronti a comprendere e cogliere i cambiamenti che arriveranno dall’IA”.



## RISCHI CLIMATICI: RIFORMARE IL PORTAFOGLIO

Per continuare a essere redditizia, solida e soprattutto sostenibile, Sara ha bisogno però di cambiare ancora, guardare al futuro con radicalità. Ecco perché il dg ha affrontato la questione degli eventi climatici estremi, “sono una sfida crescente per le assicurazioni”. Si è rivolto quindi agli agenti, chiedendo loro di aiutare la compagnia a “penetrare il target market non assicurato”, ma anche di “guardare uno a uno i contratti in essere per riformare il portafoglio”.

Il 2024, secondo Tosti, sarà un anno “promettente” nonostante l’equilibrio tecnico Rca sia ancora in tensione: “abbiamo alzato i prezzi ma non abbastanza, i nostri competitor lo faranno ancora”, ha sottolineato. Grande attenzione, quindi, al costo delle nat cat e al costo della riassicurazione. “Ci attendiamo alcune decine di nuovi agenti con cui collaborare”, ha aggiunto, mentre anche il mercato vita tornerà competitivo, ma solo “quando si abbasseranno i tassi”.

A proposito del vita, il presidente di **Sara Vita**, **Piergiorgio Re**, ha ricordato il risultato 2023, che sarà 13,9 milioni di euro, “un risultato mai visto prima”, ha sottolineato. “Bisogna attrezzarsi a essere più competitivi”, ha esortato Re, garantendo investimenti nella rete di agenti, ma annunciando anche che “saranno ripresi contatti con la bancassicurazione”.

## LA VIA DI SARA ALL’IA GENERATIVA

Dopo gli interventi dell’editorialista del *Corriere della Sera*, **Antonio Polito**, che ha tenuto una presentazione sui rischi geopolitici ed economici globali, e di **Paolo Spreafico**, country director, customer engineering di **Google Cloud** in Italia, è seguito un momento di approfondimento sull’intelligenza artificiale, con due brevi tavole rotonde animate dal management di Sara.

**Luigi Vassallo**, chief operating e technology officer della compagnia, ha parlato delle sfide dell’IA generativa, “una tecnologia complessa in rapidissima evoluzione che pone un tema di competenza”: Sara ha sviluppato uno strumento di dialogo, chiamato *Sara Gpt*, e concentrerà lo sviluppo dell’intelligenza artificiale soprattutto nella finanza, nella direzione assicurativa, nella tariffazione e nella liquidazione sinistri.

Ma anche nel marketing, ha assicurato **Marco Brachini**, direttore marketing, brand e customer relationship della compagnia, lo strumento aiuterà per la costruzione di una “customer experience solida”. Tutto sta, secondo Brachini, nel “fare la domanda giusta”: nel concreto Sara ha sperimentato l’IA generativa per chiedere, ad esempio, che tipo di soluzione assicurativa si potrebbe proporre a un target specifico, oppure come aumentare i kpi di riferimento nel marketing digitale.

## INNOVAZIONE DEMOCRATICA

Liquidazione e pricing, ha confermato il direttore assicurativo, **Alberto Cucinella**, sono in effetti due campi su cui far giocare l’IA generativa. “Da *SelfPerizIA* all’applicazione del machine learning nell’antifrode, fino all’ammodernando della modellizzazione del rischio, l’IA – ha sottolineato – ci ha permesso di innovare senza grandi economie di scala: l’intelligenza artificiale è soprattutto una democratizzazione dell’innovazione”.

Infine, anche la rete sta sperimentando l’IA, secondo quanto raccontato da **Andrea Pollicino**, direttore commerciale di Sara Assicurazioni. La nuova tecnologia, soprattutto nella sua variante più attuale, quella generativa, “darà uno straordinario supporto alla rete perché saprà intercettare case commerciali rilevanti per la distribuzione, ma saprà anche eliminare processi ripetitivi e potrà catturare i dati in maniera multidimensionale”.

Insomma, l’IA non spaventa il gruppo Sara ed entra di fatto negli elementi che ridefiniscono la sua cultura aziendale.

## Rc auto, soluzioni per calmierare il prezzo medio

**Intervenendo nel corso della Commissione di allerta rapida sui prezzi istituita presso il Mimit, il consigliere di Ivass, Riccardo Cesari, ha fatto il punto sull'andamento decennale del mercato assicurativo motor italiano, evidenziando le cause dell'aumento delle tariffe e le possibili strade da intraprendere per favorire il ritorno alla riduzione dei prezzi praticati**

Sull'aumento dei listini Rca si sono accesi i riflettori delle istituzioni. Mercoledì 14 febbraio, si è svolta una prima riunione al Mimit della *Commissione di allerta rapida sui prezzi*, presieduta dal ministro **Adolfo Urso** e dal Garante per la sorveglianza dei prezzi (noto altresì come *Mister prezzi*), **Benedetto Mineo**.

All'incontro hanno preso parte diverse associazioni di categoria e dei consumatori: da **Anapa** all'**Aipad** (l'associazione dei periti auto), da **Federcarrozzieri** a **Confartigianato** e **Casartigiani**, da **l'Unc** all'**Adoc** e **Assoutenti**. Era presente anche **l'Ivass** nella persona del consigliere **Riccardo Cesari**, il quale, nel corso dell'incontro, ha esposto una dettagliata relazione sullo stato dell'arte del settore Rc auto secondo il punto di osservazione dell'autorità di vigilanza.

Nel suo excursus, Cesari è partito dall'ultima rilevazione Iper di Ivass, che come noto monitora i prezzi effettivi dell'Rca e che si basa su un campione d'indagine di 2,1 milioni di polizze/targhe, su un universo in scadenza nel trimestre di circa sei milioni. "A riprova della qualità dei risultati – ha ricordato Cesari – **l'Istat** ha voluto includere i dati Iper nel paniere dei prezzi al consumo: a tale fine l'indagine è passata lo scorso anno da trimestrale a mensile ed è ora in fase di estensione anche alle polizze motocicli".

### La discesa decennale del premio medio

In primo luogo, il consigliere di Ivass ha evidenziato che, a fronte dei recenti aumenti, l'ultimo decennio ha registrato una significativa riduzione del prezzo medio Rca, sceso del 23%, a fronte di un generalizzato aumento dei prezzi al consumo del +19%. "Questo significa che, in termini reali, la discesa del premio Rc auto è stata del 36%", ha aggiunto

Cesari, secondo il quale si è trattato di un risultato di portata storica, unico dall'epoca della liberalizzazione delle tariffe (luglio 1994).

La discesa del prezzo medio ha avuto, tra l'altro, due importanti effetti positivi: da un lato la convergenza del prezzo medio italiano con quello

medio dell'area euro, con un differenziale passato da quasi 200 euro a meno di 50; dall'altro la convergenza dei prezzi, in Italia, a livello interprovinciale: il differenziale Napoli-Aosta, che da tempo viene utilizzato come sorta di spread della Rc auto, e che si è più che dimezzato, grazie a una discesa dei prezzi nelle aree del Sud superiore a quella sperimentata nel Centro-Nord.

"Questa macroscopica discesa è stata accompagnata, favorita, preparata, da una lunga e coerente serie di interventi normativi che hanno progressivamente spinto il mercato verso un significativo contenimento dei costi, una maggiore trasparenza, una apprezzabile crescita delle pressioni concorrenziali", ha detto Cesari. Tra i provvedimenti più significativi, sono stati menzionati gli interventi sui colpi di frusta, quelli sull'attività antifrode delle imprese (inclusa la costruzione dell'Archivio Integrato Antifrode), il sistema degli incentivi e penalizzazioni della Card, la dematerializzazione del contrassegno, la digitalizzazione del certificato assicurativo e del Cai. "Un'ulteriore spinta – ha aggiunto Cesari – verrà dal decreto sulla *tabella unica nazionale* per i risarcimenti delle lesioni macropermanenti", in via di emanazione.

### I rialzi dei prezzi nel 2022-2023

Come sappiamo, negli ultimissimi anni la musica è cambiata. Le note vicende internazionali, soprattutto di natura geopolitica, hanno bruscamente interrotto questo trend di discesa. I rialzi non si sono manifestati in maniera uniforme nei vari segmenti del mercato auto, colpendo in misura maggiore sia i soggetti più giovani, sia quelli con classe di rischio più elevata. "Alla base di questi rialzi – ha affermato Cesari – vi è la spinta che stanno imprimendo i costi medi dei sinistri". Come procederà la dinamica dei prezzi nei mesi a venire? Secondo **l'Ivass**, il ritardo con cui rispondono i prezzi Rc auto all'andamento generale dei prezzi, fa supporre che il raffreddamento delle tariffe auto potrebbe risultare lento, andando a coinvolgere anche il 2025.

Per riprendere il cammino virtuoso, ha detto Cesari, sono necessari interventi normativi "che siano specifici, coerenti, ben congegnati e direttamente efficaci". Un primo ambito riguarda il **Preventivass**, il preventivatore pubblico costruito da Ivass e Mimit "strumento che non ha equivalenti in Europa" e che per **l'Autorità** rappresenta "un forte stimolo alla mobilità e quindi alla competitività dell'offerta Rc auto". (continua a pag. 4)



(continua da pag. 3)

## La riforma del sistema bonus/malus

Altre iniziative potenzialmente virtuose, a detta di Ivass, riguardano la lotta alle frodi, l'attuazione della direttiva Auto, con la previsione di un'offerta obbligatoria per una copertura a consumo con indicazione esplicita del rischio statico, e le riforme dei sistemi Card e bonus/malus. Cesari si è soffermato in particolare su quest'ultimo aspetto, ammettendo come questa riforma sia ormai un'esigenza improrogabile alla luce della concentrazione dei veicoli nella classe universale più bassa. "Naturalmente il mercato ha ovviato a questo problema con la creazione, presso ogni compagnia, di un sistema di classi di merito interne, che tuttavia sono tra loro disomogenee, anticoncorrenziali, non portabili e non trasparenti per l'utente finale".

Nello stesso tempo, chi non ha track record (ad esempio i giovani neopatentati) riceve quotazioni prudenziali elevate tipiche della classe d'ingresso 14 (a prescindere dalla legge Bersani e dalla sua estensione familiare, di fatto neutralizzata). "Tenuto conto che la black box è diventata uno strumento di rilevazione molto diffuso, presente su almeno un quinto dei veicoli in circolazione, l'Antitrust – ha ricordato Cesari – ha di recente proposto, per stimolare la mobilità della clientela, l'individuazione di un set minimo di informazioni sullo stile di guida dei conducenti che possa essere portabile da una compagnia a un'altra". Per Ivass, la competizione tra imprese ne verrebbe accresciuta, gli effetti di lock-in dei clienti verrebbero ridimensionati e ne beneficerebbero tutti gli assicurati. "La prossima legge per la Concorrenza potrebbe essere l'occasione normativa giusta", ha suggerito Cesari.

## Un sistema sovraccarico di norme

Il consigliere Ivass ha concluso il proprio intervento osservando come oggi il legislatore, e il regolatore di riflesso, sia chiamato spesso a de-legificare "un sistema divenuto sovraccarico di norme e prescrizioni stratificate e complicate". In qualche caso, ha aggiunto, "l'innovazione normativa può a un tempo semplificare e porre su basi nuove e aggiornate l'impianto delle regole, la cui inadeguatezza si riflette in inefficienze di mercato e problemi per i consumatori". Un intervento riformatore lungo le linee indicate da Ivass, ha evidenziato Cesari, "non può che portare concreti benefici a tutti i soggetti coinvolti, rendendo più efficiente e sostenibile il sistema dell'assicurazione obbligatoria per la Rc auto".

**Beniamino Musto**

## RICERCHE

# Cresce il mercato della consulenza sanitaria

**Secondo The Business Research Company, nel 2028 il valore sfiorerà i 50 miliardi di dollari a livello globale. In crescita anche i programmi di supporto al paziente. A favorire questi trend è la crescente integrazione della digitalizzazione nel sistema sanitario**

Continua la crescita del mercato globale dei servizi di consulenza in ambito sanitario: secondo un recente rapporto della **The Business Research Company**, quest'anno supererà i 28 miliardi di dollari di valore (dai 25 miliardi del 2023), per arrivare a sfiorare i 50 miliardi entro il 2028, con un tasso di crescita annuale aggregato del 13,9%. A livello mondiale il Nord America è l'area guida, mentre le stime vedono nell'Asia-Pacifico la regione più promettente in termini di crescita nel periodo 2024-2033. Secondo il rapporto, questo sviluppo è dovuto prevalentemente alla crescente integrazione della digitalizzazione nel sistema sanitario. L'impiego del digitale è in grado di trasformare i modelli di business, contribuendo a generare valore e favorendo la scoperta di informazioni preziose sulla gestione e il monitoraggio delle patologie. Ciò ha applicazioni dirette anche sulla rapida espansione del mercato globale dei programmi di supporto al paziente (Psp) intervenuta negli ultimi anni. Secondo un'analisi di **InsightAce Analytic**, questo mercato supererà i 64 miliardi di dollari di valore entro il 2031, con un tasso annuo di crescita del 16,62%.

I Psp sono molto richiesti all'interno dell'industria farmaceutica in quanto l'assistenza sanitaria è sempre più incentrata sul paziente che ora non vuole più solo farmaci ma anche ricevere informazioni, supporto, risorse e strumenti per poter gestire efficacemente i problemi di salute. Sono strumenti molto utilizzati nel trattamento di malattie croniche come diabete, cancro e disturbi autoimmuni in quanto possono migliorare l'aderenza terapeutica dei pazienti, i risultati complessivi in termini di salute e l'esperienza sanitaria.

"Medici, infermieri e operatori sanitari devono ribaltare il loro punto di vista, imparando a utilizzare le tecnologie digitali a sostegno della cura clinica. Solo così avremo persone che siano davvero orientate al soddisfacimento della patient experience", ha spiegato **Davide Lucano**, ad di **Opt Spa**, società di consulenza e formazione che opera all'interno del sistema sanitario italiano per promuovere lo sviluppo di progetti ad alto valore aggiunto.

**M.S.**

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 16 febbraio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577