

PRIMO PIANO

Reinsurance, bene le big 4 in Europa

I quattro principali riassicuratori in Europa sono nelle condizioni di affrontare bene le sfide del 2024. Lo ha affermato Fitch Ratings in un recente rapporto. Stando all'analisi dell'agenzia di rating, Munich Re, Swiss Re, Hannover Re e Scor hanno realizzato nel 2023 solidi risultati finanziari e adesso, grazie ai numeri messi a bilancio, hanno la possibilità di rafforzare le riserve, di sostenere i conti e di consolidare il proprio merito di credito.

Nel dettaglio, Fitch evidenzia che, dopo le difficoltà di un 2022 segnato da alta inflazione, crescita dei tassi di interesse e forti perdite legate a eventi climatici estremi, lo scorso anno le big 4 del mercato riassicurativo europeo hanno potuto recuperare la redditività perduta, "con i segmenti danni, vita e salute che hanno registrato migliori risultati di sottoscrizione, il tutto abbinato a un marcato aumento dei rendimenti sugli investimenti". Il combined ratio nel 2023 è migliorato di nove punti percentuali, mentre il business vita e salute ha beneficiato della riduzione dell'eccesso di mortalità provocato dalla pandemia di coronavirus. "Fitch prevede che il ciclo dei prezzi della riassicurazione, insieme ai margini del settore, raggiungerà il picco nel 2024", si legge nel report.

Giacomo Corvi

BROKER

Aiba Giovani, il mondo di domani lo costruiamo oggi

Per crescere, l'intermediazione assicurativa ha bisogno dell'esperienza di chi svolge questo mestiere da tanti anni, ma anche della visione di chi inizia adesso e può contribuire con uno sguardo fresco, considerando che poi, in effetti, il futuro appartiene già alle nuove generazioni. È questa la visione di Michele Pasinetti, presidente di Aiba Giovani

Il futuro è dei giovani: l'affermazione è ovvia e scontata, eppure in Italia spesso ce ne dimentichiamo. Sono proprio loro che dovrebbero indicare, oggi, il cammino per costruire quello che poi sarà effettivamente il loro mondo, domani. È così in tutti gli ambiti, e lo è anche nel settore dell'intermediazione assicurativa, un comparto che sta vivendo grandi cambiamenti e che richiede una certa capacità di immaginare il futuro.

È quello che prova a fare **Aiba Giovani**, l'associazione nata all'inizio del nuovo millennio in seno all'omonima sigla dei broker. Per iscriversi, occorre avere meno di 40 anni e ricoprire un ruolo operativo all'interno di una società già associata ad **Aiba**. A oggi il gruppo conta circa 300 iscritti da tutta Italia. Ma quali sono le motivazioni, quali vantaggi, che spingono un giovane intermediario iscritto in sezione B o E del Rui a impegnarsi personalmente nell'associazionismo? *Insurance Daily* ne ha parlato con il presidente di Aiba Giovani, **Michele Pasinetti**, 38 anni, iscritto all'associazione da 17 anni. "Da quando ho iniziato a lavorare nella società di famiglia, nel 2007 – racconta –, ho deciso di iscrivermi ad Aiba Giovani". In questi anni ci sono stati molti cambiamenti interni: per esempio, "oggi – dice Pasinetti – il presidente di Aiba Giovani siede nel consiglio direttivo di Aiba, cosa che non era prevista in origine. Questo ci permette di presentare direttamente le nostre istanze, i nostri consigli, le nostre idee".

UN CONFRONTO A TUTTO CAMPO

L'obiettivo di Aiba Giovani è aggregare giovani imprenditori che provengono da contesti eterogenei, piccole e grandi società di brokeraggio, dal Nord come dal Sud e dalle altre parti d'Italia. Il confronto è a tutto campo, parte dalle esperienze personali e passa per i rapporti con gli altri stakeholder del settore: "è uno scambio di idee continuo che ha appunto l'obiettivo di una crescita condivisa, che vada oltre la propria singola esperienza in azienda, per abbracciare una visione il più possibile larga del mercato", spiega il presidente. "Uno degli eventi principali che organizza Aiba Giovani – continua Pasinetti – sono i cosiddetti *speed meeting*, momenti dove il gruppo incontra i tanti e diversi operatori del mondo dei rischi, dalle compagnie alle società di servizi passando per i periti. È un evento che dà anche a queste realtà la possibilità di entrare in contatto con i broker che rappresenteranno il futuro della professione". (continua a pagina 2)



Da sinistra: **Michele Pasinetti**, presidente di Aiba Giovani, e **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba

(continua da pagina 1) Un altro aspetto cardine è la formazione. Ogni anno Aiba Giovani dedica un percorso didattico a un argomento specifico: si tratta di una formazione che ovviamente va oltre quella di base che qualunque iscritto deve avere, ma che può essere interessante da approfondire per un broker under 40. Negli ultimi anni, le materie che hanno più occupato le ore di formazione, precisa Pasinetti, "hanno riguardato i temi del cyber, le catastrofi naturali e la responsabilità sanitaria".

LA STRADA DELLA SPECIALIZZAZIONE

Nonostante la (relativa) giovane età, il broker ha già accumulato quasi vent'anni di esperienza. Concluso il liceo, dopo una breve esperienza in agenzia, Pasinetti è entrato nella società di brokeraggio di famiglia nel 2007 e, dopo aver ricoperto diversi ruoli, oggi è tra gli amministratori della società. Dal 2007 a oggi, il mercato e il modo di lavorare dei broker è cambiato molto: il tema dell'informatica è stato ovviamente centrale. "Tutte le piattaforme che si utilizzano oggi – ricorda Pasinetti – non esistevano; quando ho iniziato le tecnologie erano importanti ma non così fondamentali". Una rivoluzione che, aggiunge, "ci ha aiutato sia nella capacità di risposta ai clienti sia nel rendere più efficiente il nostro modo di lavorare".

Ma forse la più grande differenza rispetto ai primi anni 2000, riflette il presidente di Aiba Giovani, è che oggi occorre essere molto più specializzati, scegliere molto più attentamente il mercato di riferimento: "ci sono mercati dove i prodotti standardizzati sono l'unica soluzione o comunque quella largamente preferibile – argomenta – e altri, più tipici dei broker, dove la standardizzazione non è la strada giusta perché la polizza su misura è ancora quello che distingue determinati target market".

UN MERCATO SEMPRE PIÙ COMPRESSO

Un altro aspetto che ha cambiato profondamente il mondo assicurativo è la concentrazione del settore. "Siamo partiti con la concentrazione delle compagnie e ora è l'intermediazione a seguire lo stesso percorso", sottolinea Pasinetti, citando acquisizioni, nuovi ingressi in Italia e operatori del brokeraggio che si uniscono.

"Questa concentrazione – continua – porterà meno opportunità: quando ho iniziato, ad esempio, per un rischio potevo rivolgermi a dieci compagnie, mentre ora, dopo fusioni e acquisizioni, magari ne sono rimaste solo quattro o cinque e le altre sono state inglobate". Questa tendenza ci riporta alla questione della specializzazione: "il mondo dei consulenti – pensa Pasinetti – rimarrà centrale solo se ognuno riuscirà a trovare la propria specifica attività, diversamente un po' di preoccupazioni ci saranno, e tuttavia io sono ottimista".

UNA PROFESSIONE ANCHE ATTRAENTE

Se la strada da seguire è quella della specializzazione e della professionalità, occorre chiedersi fino a che punto il mondo assicurativo sia ancora un settore attrattivo. Secondo Pasinetti la risposta è affermativa, soprattutto il brokeraggio assicurativo ha e potrà avere un'attrattiva importante perché, il broker ne è convinto, consente di guardare al mondo delle imprese in modo completo. "Da una decina di anni – racconta – Aiba organizza presso l'Università Cattolica di Milano un business game dove gli studenti devono svolgere una simulazione dell'attività del broker coadiuvati da un membro di Aiba. Io faccio il tutor in questo programma da tre anni e vedo grande interesse e partecipazione", conclude Pasinetti.

Ma questa è solo una delle iniziative di Aiba, che collabora con svariate realtà accademiche per informare e formare giovanissimi ancora non entrati nel mondo del lavoro ma che un domani potranno scegliere la strada della consulenza assicurativa. E, magari, aderire ad Aiba Giovani.

Fabrizio Aurilia



© Fotorech - pixabay



INSURANCE
REVIEW

è su LinkedIn

Segui la nostra pagina

in

RICERCHE

Cresce la soddisfazione dei lavoratori nel settore assicurativo

Hays Italia pubblica il report Salary Guide 2024, che monitora i principali trend del mercato del lavoro. I dipendenti del comparto dei rischi sono più fiduciosi della media circa le possibilità di avanzamento di carriera, ma tre su dieci si dicono insoddisfatti e pronti a cambiare azienda. Tra le principali motivazioni, una retribuzione percepita troppo bassa e lo squilibrio tra vita privata e lavoro

L'anno scorso è cresciuta la soddisfazione dei lavoratori del settore assicurativo italiano, ma gli scontenti del proprio impiego (e quindi pronti a cambiarlo) sono ancora tanti. Nella scelta di un nuovo lavoro, oltre allo stipendio oggi si guarda anche alla crescita professionale, ai benefit e al work life balance. Sono questi i principali risultati emersi dal report annuale *Salary Guide 2024* di **Hays Italia**, che ha monitorato i principali trend del nostro mercato del lavoro per l'anno 2023 e le aspettative per il 2024. L'indagine è stata condotta su un campione di 1.348 professionisti, prevalentemente middle e top manager, e 828 aziende, con focus a livello settoriale.

Rispetto alla media (32%), i dipendenti del comparto assicurativo sono più fiduciosi circa le possibilità di avanzamento di carriera all'interno della propria azienda, previsto dal 44% del campione. Tre su dieci, però, si dicono insoddisfatti e pronti a cambiare società. Tra le principali motivazioni sono indicate una retribuzione troppo bassa, la mancanza di opportunità di sviluppo professionale e lo scarso equilibrio tra vita privata e lavoro. Per i lavoratori, quando si considera un nuovo impiego non deve mancare un insieme di elementi composto da crescita professionale (per il 56%), benefit (52%), work life balance (41%) e ruoli o progetti interessanti (37%).

Retribuzioni più alte

La leva retributiva si conferma un elemento cruciale per influenzare la scelta dei lavoratori. Secondo l'analisi di Hays Italia, lo stipendio medio nel 2023 (considerando principalmente middle e top manager) è di circa 54mila euro, in crescita del 2% rispetto al 2022; mentre nel settore assicurativo la media sale a 66.800 euro. In questo settore, però, quasi sei lavoratori su dieci (56%) pensano che la propria retribuzione non sia adeguata



alle attuali responsabilità. Nel 2023, il 44% del campione non ha ricevuto alcun aumento e quasi due lavoratori su tre (65%) pensano che non ne riceveranno nel prossimo futuro. Un lavoratore su due, però, si dice soddisfatto del proprio stipendio.

Benefit fondamentali e sempre più presenti

Oltre allo stipendio, i principali fattori per attrarre o trattenere i talenti sono i benefit aziendali. Attualmente ben l'82% dei professionisti dell'insurance ha dichiarato di riceverne, principalmente sotto forma di computer, buoni pasto, assicurazioni sanitarie o telefoni. Nel settore si registra poi una più alta percentuale di lavoratori dotati di assicurazioni sulla vita (41% contro una media di tutti i settori analizzati del 17%). Il benefit maggiormente apprezzato è il lavoro flessibile (52%), considerato fondamentale per un migliore equilibrio tra lavoro e vita privata. Nel 2023 solo il 15% dei lavoratori è obbligato dalle aziende a lavorare esclusivamente in ufficio, mentre la modalità ibrida da due a quattro giorni in presenza è quella più diffusa (56%). Sei dipendenti su dieci sono soddisfatti da questa organizzazione, motivo per cui le imprese non hanno intenzione di modificarla nel 2024.

#113
aprile 2024

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



LA GRA CAMBIA

PERITI

24 ATTUAL

*a property:
zero*

*Sostenibilità,
italiano delle
Ibips*

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