

## PRIMO PIANO

### Unipol è sempre più big

Il gruppo Unipol potrebbe presto finire nella lista dei conglomerati finanziari. L'Ivass ha infatti evidenziato nella sua ultima relazione annuale (vedi articolo a pagg. 1 e 2) la prosecuzione della collaborazione con Bce e Bankitalia "riguardante un primario gruppo assicurativo italiano in relazione ai significativi rapporti con un'impresa bancaria partecipata": secondo alcune fonti finanziarie sentite da Radiocor, l'identikit coinciderebbe appunto con Unipol e Bper Banca. "È in corso la verifica dell'esistenza del legame durevole volto a sviluppare l'attività del partecipante prevista dall'art. 1, c. 1, lett. s), del dlgs 142/2005 quale presupposto per l'identificazione di un conglomerato finanziario", si legge nella relazione. Se il suddetto legame dovesse essere accertato, Unipol si unirebbe a Generali nell'elenco dei conglomerati finanziari a guida assicurativa presenti in Italia.

Intanto, sempre restando in materia di Unipol e banche, il presidente Carlo Cimbri non ha escluso la possibilità di un coinvolgimento del gruppo sul dossier Mps. "Non c'è nulla nell'immediato futuro, ma non si può mai dire", ha affermato nel corso del convegno organizzato per i 50 anni de Il Giornale.

Per la news completa clicca qui.

Giacomo Corvi

## MERCATO

### Ivass, settore solido ma servono regole stabili

**Il presidente dell'istituto, Luigi Federico Signorini, in occasione della lettura delle sue considerazioni alla relazione annuale, ha sottolineato come la situazione della liquidità del mercato sia da monitorare. Nei rami vita, nel corso del 2023, i riscatti sono cresciuti del 63% e la raccolta premi è diminuita del 3%**

Alla fine del 2023, l'indice di solvibilità medio delle compagnie italiane era del 258%, +12% rispetto al 2022: "per il settore assicurativo il quadro è complessivamente sereno", ha confermato il presidente di Ivass, **Luigi Federico Signorini**, in occasione delle sue considerazioni alla relazione annuale dell'istituto, tenutasi ieri a Roma. "La dotazione patrimoniale delle imprese – ha continuato – si è consolidata, la redditività è migliorata e la liquidità è divenuta più distesa".

Per il settore assicurativo, quindi, lo scenario è complessivamente in miglioramento ma, fanno sapere da Ivass, non è il caso di abbassare la guardia: l'ambiente macroeconomico è, in effetti, meno teso, ma restano le incertezze e i rischi legati alla situazione geopolitica internazionale e alle guerre, sia quelle che si combattono con le armi, sia quelle commerciali.

Tornando ai numeri positivi del comparto, il risultato di esercizio e il Roe nel 2023 si sono assestati rispettivamente a otto miliardi di euro e al 10,5%, "valori prossimi a quelli pre-pandemici", ricorda Ivass.

#### MINUSVALENZE: IL DISAGIO DI IVASS

Nonostante questo, non bisogna abbassare la guardia, ammonisce l'istituto. Anche per il 2023, Ivass ha fatto notare il ricorso, da parte delle compagnie, alla sterilizzazione delle minusvalenze del portafoglio investimenti non durevoli, per circa sette miliardi di euro. L'autorità non nasconde il "disagio rispetto al ricorso ripetuto a deroghe temporanee dalle regole attuali", che, ha sottolineato Signorini, "col loro reiterarsi mettono in ultima analisi in discussione la capacità di quelle regole di rappresentare correttamente la situazione". Ecco perché, Ivass ha proposto al governo "una modifica alla normativa nazionale" che consentirebbe di definire "un impianto prudente, trasparente e ragionevolmente stabile".

La situazione della liquidità del mercato, benché non preoccupante, è da monitorare, avverte Ivass. Nei rami vita, nel corso del 2023, il rialzo dei tassi ha continuato a incentivare il ricorso al riscatto delle polizze da parte degli assicurati: i riscatti sono cresciuti del 63% e la raccolta premi è diminuita del 3%. La redditività del comparto è comunque migliorata, passando da un valore leggermente negativo nel 2022 al 12,6%, anche grazie al recupero delle quotazioni di mercato degli attivi.

#### RAMO VITA: UTILE RIPENSARE L'OFFERTA

"Benché le azioni di presidio della liquidità poste in essere delle compagnie, anche su impulso formale o informale dell'Ivass, si siano rivelate nel complesso efficaci – ha affermato Signorini nella relazione –, l'esperienza degli ultimi due anni ha messo in evidenza i rischi connessi ad alcuni modelli di business vita". (continua a pag 2)



Luigi Federico Signorini, presidente di Ivass

(continua da pag 1) Secondo Ivass, in presenza di rendimenti garantiti e facoltà di riscatto senza penalità, non si possono escludere tensioni quando mutano le condizioni di mercato. Ecco perché sono necessari “correttivi strutturali”, e starà anche alle compagnie, propone il presidente, “ripensare l’offerta di prodotti, calibrando meglio gli aspetti contrattuali, sia quelli che riguardano la struttura delle garanzie offerte e i connotati di liquidità delle polizze, sia quelli che attengono agli incentivi presenti nel rapporto con i distributori”.

La sostenibilità del mercato vita passa dall’offerta di prodotti che generino “valore per il cliente in misura adeguata”: se così non è, i clienti finiranno per essere sospinti verso “altre forme di risparmio”, ha chiosato Signorini.

### RAMO DANNI: COMBINED RATIO OLTRE IL 100%

Venendo ai rami danni, i numeri ci dicono che, complessivamente, il riequilibrio tra auto e non-auto sta continuando lento ma inesorabile. Tra il 2014 e il 2023 l’incidenza complessiva dei comparti salute (malattia e infortuni) e property (incendio ed elementi naturali, e altri danni ai beni) è salita dal 32 al 40%, un valore ormai vicino a quello del comparto auto (42%), all’interno del quale, la quota della copertura obbligatoria è scesa di oltre 10 punti percentuali, al 75%.

Nel 2023, la raccolta diretta complessiva dei rami danni è aumentata per il terzo anno consecutivo (+6,6%), raggiungendo i 38 miliardi di euro, ma il Roe è diminuito dal 9% all’8%, un valore comunque in linea con la media dell’ultimo decennio.

Sul settore danni hanno però pesato i sinistri. “L’aumento del costo nominale dei risarcimenti dovuto all’inflazione nonché l’infittirsi dei danni legati a eventi climatici hanno avuto un impatto significativo sull’onere dei sinistri”, ha ricordato Signorini: il combined ratio di settore si è innalzato fino al 105%, al lordo della riassicurazione (98% al netto della riassicurazione).

### SCATOLA NERA, COME METTERE I DATI IN COMUNE

Guardando nello specifico al ramo auto, Ivass ritiene che per tornare a una dinamica di riduzione dei premi, occorrerebbe “introdurre nuovi strumenti” normativi, aumentando la concorrenza e incentivando la mitigazione del rischio. Il caso della scatola nera è emblematico: se da un lato l’ampia diffusione si è dimostrata utile alla riduzione del premio Rca, soprattutto in certe zone d’Italia, la sua adozione, secondo Ivass, “può creare effetti di lock-in, a detrimento della concorrenza, perché i benefici acquisiti dimostrando un comportamento di guida prudente possono andare persi se si cambia assicuratore”. Il suggerimento dell’istituto è quello di “rendere sistematico il trasferimento fra compagnie di alcuni dati chiave registrati dalle scatole nere”; soluzione peraltro già prospettata dall’**Autorità garante della concorrenza e del mercato**, intervenuta sul tema. “Stiamo riflettendo sul modo di fare progressi in questa direzione”, ha assicurato Signorini.

### POLIZZA CAT NAT: LA LEGGE È SOLO IL PRIMO PASSO

Nel mercato danni, anche se sarebbe riduttivo considerarla come una notizia di settore che interessa solo gli addetti ai lavori, il grande tema è l’obbligo di copertura catastrofale per le imprese, fissato dalla scorsa legge di bilancio. “La legge – ha detto Signorini – è solo il primo, essenziale passo”. Da un lato, è necessario che lo schema sia sostenibile per le compagnie, dall’altro che sia valido per le aziende assicurate. “Andranno trovati efficaci strumenti per realizzare un’effettiva copertura universale, in particolare con riferimento alle tante piccole imprese che oggi ne sono prive”, ha continuato Signorini. Ivass chiede “semplicità dei prodotti assicurativi offerti, l’adozione di modalità di sottoscrizione chiare e la massima trasparenza circa l’estensione delle coperture e le eventuali esclusioni e limitazioni”, con particolare attenzione alla “tempestività e congruità degli indennizzi”.

### SEMPLIFICAZIONI, PROMESSE MANTENUTE

Infine, per quanto riguarda la distribuzione, Ivass ha rivendicato di aver semplificato, “come promesso”, la documentazione che i distributori di prodotti assicurativi devono consegnare ai clienti, prevedendo “un modello unico precontrattuale e semplificando la struttura dei documenti informativi precontrattuali aggiuntivi”, come la documentazione relativa alle specifiche coperture. Il lavoro è stato fatto soprattutto sulla migliore “focalizzazione” del contenuto dei documenti, con l’obiettivo di mettere in evidenza le finalità di “trasparenza informativa”, stabilendo anche un limite massimo di pagine: “un dettaglio che siamo certi molti contraenti apprezzeranno”, ha sottolineato Signorini. “In questo modo – ha concluso – pensiamo di rendere più efficace l’informazione per i consumatori e al tempo stesso di snellire gli adempimenti a carico dei distributori”.



## Il potere delle domande giuste

**Nell'epoca dell'informazione diffusa, nelle compagnie di assicurazione come nelle altre imprese, accentrare le conoscenze è sempre meno efficace. Anziché fornire soluzioni, la capacità dei manager sarà sempre più quella di far emergere nuove domande per ampliare i punti di vista dei team di lavoro**

Urgenza e imprevedibilità sono le parole d'ordine che le compagnie assicurative devono affrontare. I progressi dell'intelligenza artificiale hanno provocato un cambiamento sismico, un passaggio da un mondo in cui le risposte (competenze) erano l'elemento cruciale a uno in cui lo sono le domande.

Oggi nelle assicurazioni il grande fattore di differenziazione non è più l'accesso alle informazioni, ma la capacità di creare e di fornire suggerimenti intelligenti. Sono le persone, le squadre, ad avere le risposte, non più i leader. Il mondo è diventato troppo complesso per accentrare la competenza e questo ha cambiato radicalmente il modo di gestire una compagnia assicurativa: è necessario liberare la creatività.

L'innovazione, l'evoluzione, il cambiamento non avvengono perché c'è un genio a guidare la compagnia. I manager delle compagnie di assicurazione stanno comprendendo l'importanza dell'ascolto, dell'apprendimento e dell'umiltà, qualità fondamentali per fare le giuste domande e liberare di conseguenza lo spirito innovativo.

Uno dei problemi più rilevanti è che, di norma, le domande che generano più valore sono quelle che non si fanno, che non nascono spontaneamente, ma che richiedono una sollecitazione e uno sforzo consapevole. Possono essere in contrasto con le abitudini, le preoccupazioni e i modelli di interazione individuali o collettivi della compagnia. Nella realtà attuale e in quella prossima futura, il compito del leader è quello di far emergere informazioni, intuizioni e alternative, portando alla luce questioni critiche che il team

ha trascurato. Non è necessario che siano solo i manager a proporre le domande mancanti, ma si dovrebbe attirare l'attenzione sugli ambiti d'indagine trascurati, in modo che gli altri possano sollevarle.

Tutto questo è più difficile di quanto possa sembrare, per due motivi. In primo luogo, si è ostacolati dalla nostra esperienza. I nostri successi professionali e la nostra profonda esperienza possono aver influenzato il nostro approccio alla risoluzione dei problemi. Può essere difficile sfuggire all'attrazione gravitazionale di questo condizionamento, a meno che non si esamini con attenzione la propria abitudine a porre domande. Bisognerebbe avere la forza di imparare a disimparare.

In secondo luogo, il flusso e la diversificazione delle domande possono essere difficili da elaborare in tempo reale, soprattutto in caso di scambi accesi. Spesso ci si rende conto solo a posteriori che alcune preoccupazioni o opzioni non sono mai state sollevate.

Quindi gestire le compagnie di assicurazione facendo le domande giuste è tutt'altro che semplice ma è il modo indispensabile per crescere. Inoltre, guarda caso, imparare a fare le domande appropriate (prompting) è anche il modo per ottenere il meglio dai motori di intelligenza artificiale generativa. Possiamo concludere che siamo entrati nell'era della conoscenza diluita, distribuita, e quindi nel potere delle domande.

**Gianluca Zanini,**  
partner di Excellence Consulting



INSURANCE  
REVIEW

è su LinkedIn

Segui la nostra pagina



#115  
giugno 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](http://www.insurancereview.it)  
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)**

**oppure scarica l'app Insurance Review**



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

UNA  
ALL'ASCOI

PERITI 18 ATTUA

do i sinistri  
quenza  
complessi

Ardonagh,  
di un broke  
intraprend

### 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 25 giugno di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577