

PRIMO PIANO

Unipol, blitz su Bper Banca

Unipol sale al 24,62% di Bper Banca. Il gruppo bolognese, stando a quanto riferito ieri dalla Consob nel suo aggiornamento sulle partecipazioni rilevanti delle società quotate, ha infatti aggiunto un ulteriore 4,77% alla quota del 19,85% che già deteneva nell'istituto di credito. Il blitz è avvenuto con un contratto "share swap" con scadenza al 25 febbraio 2028 che era stato sottoscritto lo scorso 21 giugno dalla controllata UnipolSai con un primario operatore. La mossa di Unipol è stata realizzata alla vigilia dell'assemblea dei soci di Bper Banca, che questa mattina ha dato il via libera alle modifiche alle politiche di remunerazione e al piano di incentivazione a lungo termine basato su strumenti finanziari.

Unipol scommette dunque su Bper Banca e, in particolare, sul piano industriale firmato dal nuovo ad Franco Gianni Papa che sarà presentato a ottobre, assumendo una posizione rialzista che premierà il blitz della società in caso di rivalutazione delle azioni dell'istituto di credito. La mossa ha inoltre alimentato i rumors su un possibile consolidamento di Bper Banca, con Mps fra i principali indiziati per le nozze. Carlo Cimbri, presidente di Unipol, nei giorni scorsi non aveva smentito l'ipotesi, salvo poi escludere qualsiasi tipo di scenario affermando che l'operazione "non è nei piani di Bper, né in quelli di Unipol".

Giacomo Corvi

MERCATO

Assemblea Ania, gli assicuratori chiedono meno burocrazia

La presidente dell'associazione, Maria Bianca Farina, ha affrontato molti temi nella sua relazione: dalle catastrofi naturali al welfare, ha sottolineato il ruolo decisivo del settore nell'ottica di un sempre più stretto dialogo con le istituzioni

Un coro pressoché unanime ha risuonato all'Auditorium Parco della musica di Roma, ieri mattina durante l'Assemblea 2024 di Ania, che si è svolta alla presenza in platea del Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella. E non ci riferiamo al coro di giovani che hanno aperto l'assise intonando l'Inno di Mameli, ma alle voci istituzionali che, dalla presidente del Consiglio al ministro dell'Economia fino alla stessa presidente di Ania, Maria Bianca Farina, hanno ribadito l'importanza del settore assicurativo per l'economia del paese e la protezione dei cittadini. Ma le stesse voci hanno anche sottolineato quanto l'iper-regolamentazione rischi di limitare le possibilità delle imprese.

La presidente del Consiglio Giorgia Meloni, nel messaggio inviato all'assemblea, ha detto che l'assicurazione è essenziale per la protezione dei consumatori, a patto però che il business non si trasformi in speculazione. Meloni ha ammesso che esiste un gap di protezione e che "bisogna fare di più" nell'ottica di una sempre più intensa collaborazione fra pubblico e privato. Concetto ribadito anche dal ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, ricordando il primo passo fatto con la polizza catastrofale, "che rappresenta una profonda novità per la corretta distribuzione dei rischi e dei costi". Anche per quanto riguarda il welfare, in particolare per la salute, secondo Giorgetti, occorre un nuovo secondo pilastro regolamentato soprattutto per i lavoratori autonomi, concetto ripreso, come vedremo, anche da Farina nella sua relazione.

GLI 80 ANNI DELL'ASSOCIAZIONE

Il gioco di squadra tra pubblico e privato è quindi assolutamente essenziale, come ha detto Farina, definendo l'evento di ieri "un'assemblea di dialogo e confronto". La presidente, celebrando gli 80 anni dell'associazione, ha ricordato quel 31 agosto del 1944, giorno della fondazione di Ania, quando fu creato quel "sistema associativo" che tiene insieme, "in modo virtuoso, la legittima rappresentanza di interessi delle imprese con l'interesse pubblico", con l'obiettivo di facilitare lo sviluppo del Paese.

Oggi non siamo all'indomani di una guerra devastante, ma siamo comunque in un periodo di crisi continue: dalla pandemia alla guerra di aggressione della Russia in Ucraina, passando per gli eccidi in Medio Oriente, l'inflazione e le tensioni interne. "Nel breve e nel medio termine - ha detto Farina - tutto ciò comporta implicazioni direttamente rilevanti anche per la nostra industria", ed ecco perché sarebbe importante che il "Governo sia a pieno titolo parte integrante della leadership europea, a cui spetta il compito decisivo di mettere in atto fatti concreti e progetti di sviluppo finanziabili", ha aggiunto la presidente di Ania. (continua a pag 2)



Maria Bianca Farina, presidente di Ania

(continua da pag 1)

SERVE UNA “PAUSA LEGISLATIVA”

In ottica europea, Farina è tornata a ribadire la necessità di un quadro di regole “che riduca il peso della burocrazia e della compliance”. La numero uno degli assicuratori italiani ha chiesto perciò una “pausa legislativa” che consenta di concentrarsi sull’attuazione delle norme in vigore, nonché il mantenimento dell’impegno della Commissione Europea di ridurre di almeno il 25% gli obblighi di reporting. “Per la definizione, prossima, della regolamentazione di secondo livello della review di Solvency II va evitato che siano compiute scelte tecniche che reintrodurrebbero penalizzazioni all’investimento delle compagnie in titoli di Stato italiani”, ha sottolineato Farina.

Ania auspica quindi la nomina di un commissario europeo “che abbia, tra le sue competenze, la responsabilità primaria dell’attività legislativa riguardo al settore assicurativo”.

Ma sono molti i temi affrontati da Farina nella sua relazione: dalle catastrofi naturali, i cui sinistri sono costati alle compagnie oltre sei miliardi di euro nel 2023, al welfare, dove, l’abbiamo anticipato, “occorre definire un vero e proprio patto per la salute degli italiani, un secondo pilastro regolamentato che riesca a mutualizzare e, dunque, ridurre i costi per i singoli, anche attraverso un trattamento fiscale uniforme e di favore”.

IN ARRIVO IL POOL CAT-NAT

Nella mitigazione del rischio catastrofale, il governo ha ridisegnato il quadro di protezione, come ha ricordato il ministro delle Imprese e del made in Italy **Adolfo Urso**, in un video-messaggio, e a breve sarà emanato il decreto attuativo. “Nelle interlocuzioni delle scorse settimane sono stati fatti importanti passi avanti”, ha rivelato Farina, confermando “la creazione di un pool di compagnie, ad adesione volontaria, che, sfruttando il principio cardine della mutualizzazione, sarà in grado di ridurre il costo delle coperture per le imprese e quello del capitale per le compagnie”.

La collaborazione tra tutti gli attori del settore assicurativo è stata anche al centro dell’intervento del presidente di **Ivass**, **Luigi Federico Signorini**, che ha ripreso le fila del discorso tenuto la settimana scorsa in occasione della relazione annuale dell’istituto di vigilanza: “ringrazio personalmente la presidente di Ania per il dialogo, i buoni rapporti interpersonali e il confronto sempre costruttivo, pur nella differenza di ruoli”.

Il tema della distribuzione, ha detto Signorini, ha un posto di rilievo nell’agenda normativa europea e nazionale: il recepimento della *Retail Investment Strategy* richiederà “modifiche di non poco conto” al *Codice delle assicurazioni* e potrà essere l’occasione per una revisione più ampia che completi “l’opera di snellimento e semplificazione degli adempimenti già iniziata con la regolamentazione secondaria di competenza dell’Ivass”, ha chiosato il presidente dell’Istituto.

UN SETTORE “INTERCONNESSO CON LA STORIA D’ITALIA”

Infine, in chiusura dell’assemblea, Farina ha dialogato con il ministro degli Esteri e vice presidente del Consiglio **Antonio Tajani**. L’occasione è stata la presentazione del volume *L’Ania e il settore assicurativo italiano – Dalle origini ai giorni nostri*, pubblicato per celebrare gli 80 anni dell’associazione.

“Il libro – ha commentato Tajani – dimostra come il vostro settore (quello assicurativo, ndr) sia interconnesso con la storia dell’Italia, sia parte integrante della vocazione italiana all’intrapresa, la stessa vocazione che ci porta ad avere 4,5 milioni di Pmi. Non è un caso che i primi assicuratori fossero i commercianti”.

Il settore assicurativo, è bene ricordarlo, è tuttora il principale investitore istituzionale italiano e raccoglie la maggior parte dei 1.800 miliardi di euro del risparmio dei cittadini: “si tratta della vera garanzia per il nostro paese”, ha concluso il ministro.



Sergio Mattarella e Maria Bianca Farina

BROKER

Aiba, i broker italiani hanno aumentato il volume dei premi danni gestiti

Nel 2023 hanno generato due terzi (66%) della crescita totale dei rami danni: è quanto evidenziato nel corso dell'ultima assemblea generale dell'associazione

Nel 2023 i broker hanno guidato la crescita della raccolta dei rami danni, intestandosi il 66% della crescita da 3,1 miliardi di euro registrata sul 2022. Non solo: dal 2017 è costantemente aumentato il volume dei premi danni gestiti dagli intermediari, passato da 13,5 miliardi di euro (36% della quota di mercato) a circa 18 miliardi (40,2%) nel 2023. Sono i numeri messi in evidenza nell'ultima assemblea generale di **Aiba**, svoltasi a Milano lo scorso 27 giugno.

Il presidente **Flavio Sestilli** ha analizzato il quadro del mercato del brokeraggio a partire dalla rielaborazione di dati **Ania** e dallo studio di fonti dirette del settore. "La nostra analisi – ha spiegato Sestilli – sottolinea innanzitutto un aspetto: il grande lavoro che i broker hanno svolto anche nel corso dell'ultimo anno, evidenziando un forte dinamismo nel settore assicurativo. Questa performance è strettamente connessa al ruolo consulenziale della nostra categoria: il brokeraggio ricopre un ruolo decisivo in particolare dove occorre consulenza qualificata e vi sono rischi complessi che richiedono la necessità di condurre un'analisi puntuale del rischio e individuare e costruire insieme ai clienti soluzioni ad hoc, come avviene in particolare col mondo delle imprese".

Secondo Sestilli, il mercato assicurativo vede oggi troppo spesso polizze standard, non declinate ad esempio sulle specificità di un settore di attività. "I broker attuano invece un approccio tailor made, sedendosi a fianco del cliente e identificando soluzioni di protezione il più possibile su misura. Guardando al futuro – ha aggiunto – vedo margini di ulteriore crescita per il nostro ruolo soprattutto per quanto riguarda tre grandi tipologie di rischio: i catastrofali, il rischio ambientale e la sicurezza informatica. Pro-

muovendo consapevolezza e supportando il tessuto produttivo nell'individuare le soluzioni più idonee di tutela, i broker possono dare un contributo fondamentale alla protezione del Paese".

Un approfondimento sull'Rc medica

La mattinata di lavori ha previsto una sessione pubblica di approfondimento sull'Rc medica. Durante l'incontro, moderato da **Daniilo Ariagno**, presidente del comitato tecnico scientifico di Aiba, sono intervenuti **Giovanni Cannavò**, presidente della società scientifica **Melchiorre Gioia**, **Giulio Ponzanelli**, professore di Istituzioni di Diritto privato presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, e il già citato Sestilli. Quest'ultimo ha ricordato che Aiba ha avuto negli anni un intenso confronto con le istituzioni circa la disciplina della responsabilità sanitaria, che a marzo ha visto l'emanazione del decreto attuativo alla legge Gelli-Bianco. "L'impianto – ha detto Sestilli – è migliorabile sotto molti punti vista, noi siamo pronti a dare il nostro contributo e auspichiamo che si proceda al più presto in questa direzione. Una cosa è certa: la norma apre un importante mercato nel quale i broker potranno avere un ruolo decisivo, individuando le soluzioni assicurative più idonee per un adeguato trasferimento del rischio". Per Sestilli però occorre anche un cambio culturale "perché non può essere sostenibile un sistema in cui la colpa del medico è certa. Né dal punto di vista assicurativo, né soprattutto da quello della serenità in cui medici e strutture dovrebbero poter operare per svolgere al meglio il loro indispensabile lavoro".

Beniamino Musto



ARAG
Tutela Legale
Professionista #Next!

A protezione di ogni tipo di attività professionale

www.arag.it



Consulente finanziario, un'opportunità per i sub-agenti

Per come viene svolto oggi, il ruolo dell'intermediario finanziario ha delle caratteristiche professionali più incentivanti e un livello di soddisfazione maggiore rispetto alla figura del sub-agente. Le due professioni potrebbero però trovare l'una nell'altra degli interessi da sviluppare

Il mondo della consulenza finanziaria continua a innalzare un record dietro l'altro e il suo successo è legato ad almeno tre fattori.

Il primo sta nella figura del consulente finanziario, un agente monomandatario che, pur nella sua autonomia lavorativa, può contare su un fattivo supporto della mandante.

Il consulente finanziario è una figura vincente dal punto di vista del cliente, perché grazie alla sua innata proattività e all'assenza di rendite di posizione rappresenta la banca che va dal cliente e non viceversa.

L'attivismo e la proattività del consulente finanziario sono stati fondamentali agli albori della professione, quando le banche erano comodamente appisolate sulle rendite di posizione.

Queste caratteristiche sono ancor più importanti oggi di fronte a due fenomeni: quello della desertificazione bancaria (sono stati chiusi oltre 10mila sportelli bancari negli ultimi anni) e quello della scarsa digitalizzazione degli italiani (solo il 60% usa l'home banking).

Il secondo fattore sta nel fatto che le reti dei consulenti finanziari sono strutture più snelle, moderne e meno gerarchizzate delle banche e delle compagnie as-

surative; esse sono relativamente giovani, la più storica ha 50 anni.

È noto che lavorare in una struttura meno burocratizzata e più efficiente è più semplice che operare in una che abbia caratteristiche opposte e questo rende le reti dei consulenti una meta ambita.

Il terzo fattore sta nella soddisfazione dei consulenti finanziari per il proprio lavoro, che è significativamente superiore non solo a quella dei bancari ma anche a quella di agenti e sub-agenti assicurativi.

E proprio i sub-agenti assicurativi potrebbero rappresentare un bacino potenziale per la consulenza finanziaria.

Si tratta di un vero e proprio esercito, composto da poco meno di 200mila professionisti iscritti alla sezione E del Rui (il Registro unico degli intermediari assicurativi) tenuto dall'Ivass.

L'insoddisfazione del sub-agente

Rispetto agli agenti assicurativi, con gli opportuni distinguo da compagnia a compagnia, il sub-agente è mediamente meno soddisfatto della sua posizione lavorativa. (continua a pag 5)



Milano
27 novembre 2024
FABRIQUE

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo:
<https://bit.ly/ICAwards24>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO

(continua da pag 4) I motivi sono essenzialmente quattro: 1) il 34% vorrebbe poter contare su un proprio portafoglio clienti; 2) il 25% desidererebbe crescere professionalmente attraverso attività formative dedicate; 3) il 22% richiede un maggior supporto da parte dell'agente; 4) il 19% gradirebbe maggiori incentivi economici.

Alcune reti di consulenti finanziari sembrano puntare in modo molto deciso a un'offerta che includa, oltre alla gestione del risparmio e al credito, proprio la protezione: una felice congiunzione astrale.

Se consideriamo che il settore della consulenza finanziaria è alla perenne ricerca di nuovi talenti, visto il significativo potenziale di crescita, è lecito pensare che oltre ai bancari molti sub-agenti potrebbero considerare questa opzione.

A ben vedere la professione del consulente finanziario – se esercitata con successo – è in grado di soddisfare i quattro bisogni più sentiti oggi dai sub-agenti: gestione di un proprio portafoglio clienti, attività formativa, supporto della mandante e adeguati incentivi economici.

Il supporto della compagnia assicurativa al sub-agente è mediato dall'agente e mediamente non riesce a produrre – pur con le debite eccezioni – quel senso di appartenenza, di fedeltà e di soddisfazione che sono il vero segreto del successo delle reti dei consulenti finanziari.

Nicola Ronchetti,
founder e ceo di *Finer*



Nicola Ronchetti

MERCATO

Msa Mizar continua a crescere

Il giro d'affari della società ha raggiunto 75 milioni di euro di fatturato nel 2023, in aumento del 15% su base annua

Msa Mizar ha totalizzato nel 2023 un giro d'affari di 75 milioni di euro, in aumento del 15% rispetto ai 65 milioni dell'anno precedente. Bene anche la redditività, attestatasi oltre i 2,5 milioni di euro, in rialzo del 25% su base annua, "nonostante gli importanti investimenti in tecnologia e in struttura", precisa una nota della società.

La performance del gruppo continua a essere trainata sia dalle acquisizioni sia dalla crescita organica: lo scorso anno Msa Mizar ha accolto **Nuova Sia**, specializzata nel coordinamento del network di professionisti a supporto della gestione sinistri, e **BelClaims**, Tpa di gestione sinistri attiva in Svizzera e Belgio, nell'hub tecnologico **Mizar Tech**. La crescita organica ha invece contribuito al risultato complessivo per il 40%, dato in crescita rispetto al 2022: **RipArte** e **Dottor Grandine**, società dedicate al coordinamento dei network di carrozzerie, hanno fatto registrare le performance più significative.

Per quanto riguarda il futuro, il group ceo di Msa Mizar, **Giovanni Campus**, ha spiegato nella nota il nuovo piano di investimenti da sei milioni di euro in quattro anni, dedicato al rafforzamento della piattaforma tecnologica e al potenziamento dell'offerta SaaS (software as a service). "Investiremo ancora per irrobustire un'infrastruttura informatica capace di sostenere il continuo upgrade dei software sviluppati internamente e che il mercato sta valorizzando", ha detto Campus. "Prevediamo inoltre di proseguire nell'esplorazione di nuove opportunità di M&A sia in Italia sia in Europa – ha rivelato il group ceo –, rafforzando la strategia di crescita organica nelle nicchie di mercato ad alto potenziale".

Nel 2023, il gruppo ha aumentato l'organico di oltre il 20%, passando da 350 a 430 collaboratori. "A tutti loro va il nostro sentito ringraziamento per il contributo di competenza, passione e integrità", ha concluso Campus.

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