

PRIMO PIANO

IE, bene il piano di Draghi

Insurance Europe plaude al piano firmato da Mario Draghi per rilanciare la competitività dell'Unione Europea. In una nota diffusa ieri, in concomitanza con la pubblicazione del rapporto, la federazione degli assicuratori europei ha in particolare appoggiato l'invito del report ad "aumentare il flusso di investimenti e risparmio nell'Unione Europea, garantire che gli ambiziosi piani di decarbonizzazione siano inseriti in un più ampio progetto coerente e, infine, ridurre gli oneri regolamentari". Insurance Europe ha inoltre evidenziato che il mercato assicurativo, nella sua veste di investitore istituzionale di lungo termine, potrà offrire un contributo decisivo al piano di investimenti da 750-800 miliardi di euro all'anno che è stato auspicato nelle pagine del rapporto. "Gli assicuratori europei hanno investito circa 9.500 miliardi di euro e il 69% dei loro impieghi in azioni e obbligazioni societarie e governative è all'interno dell'Unione Europea", ricorda la nota.

"È necessario ripensare a come l'Unione Europea fissa le proprie regole, in modo tale che la regolamentazione possa sostenere, e non trattenere, la capacità del settore assicurativo di fornire protezione, creare posti di lavoro, supportare l'innovazione e investire nell'economia", ha commentato Michaela Koller, direttore generale di Insurance Europe.

Giacomo Corvi

RICERCHE

Risparmio, continua il calo dei margini per gli operatori del settore

Nonostante la ricchezza finanziaria sia tornata a crescere nel 2023, le pressioni sui player non stanno diminuendo: dal 2007 a oggi, a livello globale, i loro margini sono calati più del 40%. È la fotografia scattata dalla 24esima edizione del Global Wealth Report di The Boston Consulting Group

Nel 2023 la ricchezza finanziaria degli italiani valeva l'11,4% del totale della ricchezza finanziaria in Europa occidentale, con una crescita del 4,4% annuo dal 2018 al 2023 a 6.200 miliardi di dollari. Come precisa il Global Wealth Report di **The Boston Consulting Group**, giunto alla 24esima edizione, nella definizione di ricchezza finanziaria sono comprese tutte le attività finanziarie liquide (depositi, azioni quotate, assicurazioni sulla vita e pensioni private, fondi di investimento, reddito fisso e altre classi di attività minori) e tutte le attività finanziarie non liquide (azioni non quotate di società pubbliche che tuttavia non sono negoziate o altre partecipazioni sotto forma di azioni a responsabilità limitata, comprese le partecipazioni in società di persone, ecc.). Bcg prevede che la ricchezza finanziaria italiana crescerà del 3,8% annuo, arrivando a 7.400 miliardi entro il 2028.



EVOLVERE IL MODELLO DI BUSINESS

A livello globale, dopo la flessione del 2022, la ricchezza netta è cresciuta del 4,3% nel 2023. Gran parte dello sviluppo è dovuto al "rimbalzo del mercato finanziario", si legge nel report di Bcg. Secondo lo studio, nei prossimi cinque anni saranno creati 92mila miliardi di dollari di ricchezza finanziaria.

Eppure, nonostante la ricchezza finanziaria sia tornata a crescere, **Graziano Pace**, principal di Bcg, ha sottolineato come le pressioni sugli operatori del risparmio non stiano diminuendo: dal 2007 a oggi, a livello globale, i loro margini sono calati più del 40%. "Oggi gli operatori del settore – ha spiegato – non possono più affidarsi esclusivamente alle performance dei mercati per essere sostenibili dal punto di vista economico-finanziario, ma devono evolvere il proprio modello di business per affrontare costi crescenti a causa di inflazione, inefficienze operative e requisiti normativi più stringenti". Gli analisti sostengono inoltre che l'intelligenza artificiale generativa (Gen AI) "giocherà un ruolo cruciale" nella trasformazione del business.

LA DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA IN ITALIA

Tornando ai dati italiani, gli asset reali nel nostro paese sono cresciuti dell'1% annuo dal 2018 al 2023, raggiungendo i 7.700 miliardi di dollari, e si prevede che cresceranno dello 0,9% annuo fino a raggiungere gli 8.000 miliardi entro il 2028. Le passività sono cresciute dell'1,8% all'anno nel periodo considerato, attestandosi a 900 miliardi, con una crescita dell'1,5% annuo fino al 2028.

Gli investimenti in azioni e fondi d'investimento rappresentano la classe di asset più grande, pari al 41% della ricchezza personale totale nel 2023. Ma chi detiene la ricchezza? L'analisi di Bcg stima 457mila persone che in Italia detengono un patrimonio di almeno un milione di dollari in ricchezza finanziaria, un numero che in percentuale è pari a meno dell'1% della popolazione. (continua a pagina 3)

ASSIMEDICI®

CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

**POLIZZA ADEGUATA
DECRETI ATTUATIVI**

ASSIMEDICI adegua tutti i prodotti e lancia nuove soluzioni assicurative

La Legge 24/2017 ha trovato il proprio definitivo compimento con l'entrata in vigore del Decreto Attuativo 232 che ha determinato i requisiti minimi delle coperture assicurative per Sanitari e Strutture Sanitarie.

ASSIMEDICI ha già adeguato i prodotti in essere con **AmTrust**, **BHItalia**, **Lloyd's** e lancia 5 nuove convenzioni **REVO Insurance Spa**, finalizzate allo sviluppo della Responsabilità Sanitaria.

"Siamo fieri di poter continuare ad innovare in un mercato così specialistico e di rimanere un punto di riferimento per gli intermediari che già hanno una partnership con noi ma anche per coloro che decideranno di aprire una nuova collaborazione ed affidarsi a noi per sviluppare il loro business in questo settore" ha dichiarato **Attilio Stefano** Presidente di **ASSIMEDICI**.

Nello specifico le nuove soluzioni **REVO Insurance Spa** sono dedicate a:

Poliambulatori - Studi Odontoiatrici

Retroattività 10 anni - Direzione Sanitaria compresa - Nessuna rivalsa medici liberi professionisti e dipendenti

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Fatturato € 300.000,00

Premio annuo € 1.500,00

Fatturato € 500.000,00

Premio annuo € 2.250,00

Odontoiatri inclusa Medicina Estetica

Retroattività 10 anni - Direzione Sanitaria compresa - Nessuna franchigia - Responsabilità solidale compresa

senza attività di implantologia

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 600,00

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Premio € 800,00

con attività di implantologia

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Premio € 1.100,00

Medici di Medicina Generale

Medici non specialisti - Medici in quiescenza

Compresa Libera Professione ovunque esercitata - Retroattività 10 anni - Nessuna franchigia
Responsabilità solidale compresa - Rivalsa Corte dei Conti e Strutture compresa - Azione Diretta

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 400,00

Giovani Medici e/o Specializzandi

Compresa Libera Professione ovunque esercitata - Retroattività 10 anni - Nessuna franchigia
Responsabilità solidale compresa - Rivalsa Corte dei Conti e Strutture compresa - Azione Diretta

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 300,00

**Affrontare la Responsabilità Sanitaria da specialista è il modo migliore
per affermare le nostre professionalità Ti aspettiamo!**

Per maggiori informazioni visita www.assimedici.it/revo

Contattaci per maggiori informazioni o avviare un nuovo rapporto di collaborazione, supportato da un'efficace assistenza operativa e da un piano provvigionale di sicuro interesse con una piattaforma dedicata.

Per gli intermediari che hanno già una collaborazione diretta con **REVO Insurance Spa** è stato riservato, su queste nuove soluzioni, un trattamento esclusivo.

ASSIMEDICI Srl

20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. (+39) 02.91.98.33.11 - Fax (+39) 02.87.18.19.05

00186 Roma - Piazza Farnese 105 - Tel. (+39) 06.98.35.71.16 - Fax (+39) 06.23.32.43.357

www.assimedici.it E-mail info@assimedici.it PEC info@assimedici.eu



(continua da pagina 1) Al segmento degli ultra-high net worth, cioè coloro che detengono un patrimonio superiore ai 100 milioni di dollari di ricchezza finanziaria, appartengono circa 2.300 persone.

Una larga parte della ricchezza (53%) appartiene però ai clienti affluenti (tra 250mila e un milione di dollari) e mass (fino a 250mila dollari). Nei prossimi cinque anni, prevede Bcg, i vari segmenti seguiranno trend diversi: rimarrà stabile il numero dei milionari con patrimoni dall'uno ai 100 milioni di dollari e degli affluenti, crescerà invece dell'1% il numero di individui con patrimoni maggiori di 100 milioni, mentre diminuiranno del 3% i clienti mass.

GEN AI: TUTTI NE PARLANO, POCHISSIMI LA USANO

In questo scenario, la Gen AI, dicono gli analisti, ha il potenziale per portare le interazioni con i clienti "a un livello superiore riducendo i costi e sbloccando la produttività". È quello che Bcg definisce come "uno shock positivo di cui il settore ha bisogno per aumentare la redditività a lungo termine".

Un sondaggio condotto dalla stessa società di consulenza su oltre 60 istituzioni finanziarie, tra cui gestori patrimoniali e banche private, ha rivelato che per l'85% la Gen AI sarà uno strumento "disruptivo e con grande potere trasformativo". Eppure, anche se tutti ne parlano, molti operatori, all'atto pratico, esitano: più dell'80% sembra non avere una strategia a lungo termine così come una roadmap di sviluppo.

Secondo Bcg, le opportunità create dalla Gen AI per migliorare processi e operation riguardano tutta la catena del valore, ma sono particolarmente promettenti in quattro aree: acquisizione clienti, onboarding, assistenza e supporto interno alle società.

I primi che hanno adottato Gen AI, per esempio nell'attività di acquisizione clienti, hanno "aumentato significativamente" i tassi di conversione: a lungo termine, sostengono gli analisti, l'aumento potrebbe essere anche del 100%. Diversi grandi gestori patrimoniali stanno collaborando con aziende specializzate in regtech, mentre una delle principali banche europee sta collaborando con un importante player tecnologico per utilizzare la tecnologia Gpt (Generative pretrained transformer) per sviluppare un avatar conversazionale in grado di interagire con i clienti, fornire rapidamente informazioni sul portafoglio, eseguire transazioni di base, modificare indirizzi o elaborare richieste specifiche.

"Sebbene le banche stiano attualmente testando tali applicazioni su attività di base con clienti non complessi – concludono gli analisti di Bcg – crediamo che presto espanderanno questa tecnologia per gestire richieste più articolate che coinvolgono prodotti e servizi di gestione patrimoniale".



© fotoblend - pixabay

Fabrizio Aurilia

RGI Next 2024

26 Settembre 2024 | Milano - Superstudio Events

ESPLORA
l'innovazione
tecnologica

SCOPRI
l'ecosistema
di partner

ASCOLTA
le esperienze delle
assicurazioni europee

REGISTRATI

BROKER

Welfare aziendale, un investimento sul futuro delle aziende

Asb Broker e Schinasi Insurance Brokers offriranno nuovi benefit in partnership con TreCuori. L'accordo dimostra come nel nostro paese stia crescendo la consapevolezza dell'importanza del benessere dei dipendenti per il successo lavorativo

Consapevoli dell'importanza del benessere psicofisico di dipendenti e collaboratori, **Schinasi Insurance Brokers** e **Asb Broker** hanno deciso di ampliare la propria gamma di soluzioni di welfare aziendale grazie a una partnership con **TreCuori**, realtà attiva proprio in questo settore. Il welfare aziendale è oggi un pilastro centrale della competitività delle imprese: migliorare la qualità della vita dei lavoratori significa aumentarne anche produttività, fidelizzazione e soddisfazione. In Italia questo settore ha registrato una crescita importante negli ultimi anni: secondo l'ultimo rapporto **Welfare Index Pmi** di **Generali**, oltre il 68% delle nostre piccole e medie imprese supera il cosiddetto livello base di welfare aziendale, mentre il numero di Pmi con un livello alto o molto alto è passato dal 10,3% del 2016 al 24,7% del 2022 (e anche i numeri delle grandi aziende sono positivi). Questo trend di crescita è destinato a proseguire, soprattutto gra-

zie all'aumento della consapevolezza che un'offerta welfare completa rappresenta un vantaggio sia per le aziende sia per i lavoratori: le prime beneficiano di un risparmio fiscale, di una forte fidelizzazione dei dipendenti e di maggiore efficienza dei processi, mentre i secondi vedono migliorata la propria qualità della vita grazie ai benefit personalizzati. "Con questa partnership, attraverso strumenti e know-how su misura, vogliamo dare un contributo concreto al benessere dei lavoratori e al successo delle aziende italiane", ha affermato **Philippe Sainz**, presidente di Schinasi Insurance Brokers. "Crediamo fermamente che il welfare aziendale sia un investimento strategico per il futuro, anche in ottica di sostenibilità economica e sociale".

M.S.



Insurance made
by Entrepreneurs
for Entrepreneurs.

Your Partner
in Mid-Market.

More than
120
YEARS
Industrial
Insurance

HDI

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

INSURANCE CONNECT TV

Superare i silos IT per migliorare l'interazione con il cliente



Integrare i dati è fondamentale per dare slancio alle strategie omnichannel: **Francesco Compiani**, Head of Strategic Business Development di **Doxee**, in questa intervista fa il punto sullo stato di evoluzione della mappa applicativa delle assicurazioni nella gestione a silos dei sistemi di comunicazione e omnicanalità a supporto dell'offerta assicurativa, indicando gli elementi distintivi che permettono di costruire un dialogo basato su una customer experience di valore

**GUARDA LA VIDEO INTERVISTA
SU WWW.INSURANCECONNECT.TV**



INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE

3 OTTOBRE 2024 | 9:00 - 17:00

Hotel Meliá | Via Masaccio 19, 20149, Milano



Gestione dei dati, omnicanalità e approccio phygital. Ma anche conoscenza del mercato e di prodotti complessi, da gestire nel rispetto della normativa e affrontando quotidianamente tutti i problemi legati alla redditività. Sono queste le sfide più importanti che condizionano l'attività degli intermediari, chiamati anche a ripensare l'organizzazione operativa, gestionale e tecnologica in funzione delle strategie delle compagnie e delle peculiarità interne, senza mai perdere di vista quanto viene richiesto loro dalla clientela nonostante le politiche tariffarie a volte sfidanti. In questa complessità sta evolvendo la professione dell'intermediario, ogni giorno alla ricerca di opportunità per coltivare una relazione di valore con il cliente ibrido, ma al contempo un rapporto sempre più fondato sulla vicinanza, la prossimità, la consulenza, la personalizzazione. Affrontare il futuro significa pertanto per gli intermediari sviluppare competenze e capacità di cogliere il cambiamento per circoscrivere il perimetro in cui distinguersi dalla concorrenza. E per fare tutto questo servono investimenti, strumenti tecnologici, soluzioni assicurative adeguate e formazione continua.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

Il convegno si propone di analizzare:

- *Agenti e broker: assetti di mercato e ruolo nella distribuzione assicurativa*
- *Le risposte del settore assicurativo all'evoluzione dei rischi e delle esigenze di protezione di cittadini e aziende*
- *New business e proattività commerciale: aree di crescita e strumenti disponibili*
- *Limiti e ostacoli allo sviluppo dell'offerta assicurativa e della redditività degli intermediari*
- *Il ruolo della tecnologia e il contributo dell'intelligenza artificiale*
- *Il dialogo con la compagnia: i risultati dei tavoli di lavoro tra intermediari e mandanti*
- *Gli investimenti necessari per guardare al futuro (tecnologia, formazione, riorganizzazione delle strutture aziendali)*

Main sponsor



Official sponsor



PROGRAMMA

09.00 – 09.30

■ **REGISTRAZIONE**

09.30 – 09.50

■ **INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE**

Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione Assicurativa 2024

- Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting

09.50 – 10.40

■ **TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE, STRUMENTI E OFFERTA PER FAVORIRE LA PROATTIVITÀ COMMERCIALE**

- Giuseppe Barbatì, deputy chairman and managing director di Acrisure Italia

- Ezio Peroni, responsabile Distribution di Alleanza

- Italiana Assicurazioni*

10.40 – 11.00

■ **OPERATIVITÀ E SVILUPPO: QUALI NUOVE RESPONSABILITÀ PER GLI INTERMEDIARI?**

- Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe - Rappresentanza generale per l'Italia

11.00 – 11.30

◆ Coffee break

11.30 – 13.00

■ **TAVOLA ROTONDA – ASSICURARE CITTADINI E AZIENDE: GLI INTERMEDIARI TRA PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ**

- Claudio Belletti, chief commercial officer di UnipolSai

- Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa

- Claudio Demozzi, presidente di Sna *

- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania

- Roberto Novelli, capo dell'ufficio Segreteria di Presidenza e del Consiglio di Ivass

- Flavio Sestilli, presidente di Aiba

- Luigi Viganotti, presidente di Acb

- Generali *

13.00 – 14.00

◆ Lunch

14.00 – 14.30

■ **DIALOGO CON LA COMPAGNIA, TAVOLI DI LAVORO E RIORGANIZZAZIONE DELLA RETE AGENZIALE**

- Pierangelo Colombo, presidente del Gruppo Agenti Allianz Viva

- Mariagrazia Musto, presidente di Asap (Associazione Agenti Professionisti)

- Stefano Passerini, presidente del Gruppo Agenti HdI Italia

14.30 – 14.50

■ **LA COMPONENTE DI SERVIZIO ED ASSISTENZA COME TRATTO DISTINTIVO DELL'AGENTE**

- Federico Bernabei, sales manager intermediari assicurativi di AXA Partners Italia

- Guido Dell'Omo, business leader retail di AXA Partners Italia

14.50 – 15.30

■ **TAVOLA ROTONDA – EVOLUZIONE DEI RISCHI E RUOLO DEGLI INTERMEDIARI, RISPOSTE A VALORE AGGIUNTO PER IL MERCATO ITALIANO**

- Davide Anselmo, general manager per l'Italia di Qbe

- Mario Cipriano, presidente di Uea

- Emanuela Mantini, chief commercial officer di Helvetia Italia

- Revo*

15.30 – 17.00

■ **TAVOLA ROTONDA – OMNICANALITÀ E CENTRALITÀ DEGLI AGENTI: COME E DOVE INVESTIRE?**

- Alberto Bonomo, amministratore di X Consulting

- Ennio Busetto, presidente dell'Associazione Agenti Allianz

- Michele Colio, head of distribution marketing e customers di Zurich Italia

- Massimo Levati, direttore commerciale agenti di Axa Italia

- Laura Puppato, vice presidente di Agit – agenti Groupama Italia

- Federico Serrao, presidente del Gruppo Agenti Generali Italia

- Enzo Sivori, presidente di Agenti UnipolSai Associati (Aua)

- Simone Tarchiani, direttore rete agenziale di UnipolSai



CONVEGNO

3 OTTOBRE 2024 | 9:00 - 17:00

INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE

Main sponsor



Official sponsor



*Invitato a partecipare

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO