

PRIMO PIANO

Generali vende in Turchia

Generali cede le sue attività in Turchia. Il gruppo ha comunicato ieri sera di aver raggiunto un accordo per la vendita del 99,99% della sua partecipazione in Generali Sigorta A.Ş. (Generali Sigorta Anonim Şirketi) a Kiler Holding A.Ş. (42% della quota), Ekol Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (9%), Arex Yatırım Holding A.Ş. (48%) e Arex Sigorta A.Ş. (1%).

L'operazione, spiega una nota del gruppo guidato da Philippe Donnet, "è pienamente in linea con il piano strategico Lifetime Partner 24: driving growth, che prevede di perseguire una crescita sostenibile e migliorare il profilo degli utili del gruppo, concentrandosi sui mercati assicurativi in cui Generali ha una posizione di leadership". Il Leone di Trieste precisa inoltre che il contributo delle attività in Turchia al risultato operativo del gruppo "è marginale" e l'operazione "avrà un impatto trascurabile" sul Solvency II ratio.

La cessione dovrebbe essere perfezionata entro la prima metà del 2025, ed è ovviamente soggetta all'ottenimento delle necessarie autorizzazioni da parte delle autorità competenti.

Nell'operazione, PwC ha agito come unico consulente di M&A per Generali e ha fornito servizi di due diligence al gruppo, mentre Esin Attorney Partnership ha operato in qualità di consulente legale.

Beniamino Musto

RICERCHE

Il calo delle nascite peserà su spesa pubblica e Pil

In Italia la popolazione scenderà di sei milioni entro il 2070, con un aumento budget statale per pensioni, sanità e assistenza. La conseguente riduzione della forza lavoro, inoltre, rallenterà la crescita economica. Intesa Sanpaolo avverte: le stime della Commissione Europea potrebbero essere troppo ottimistiche

Secondo le previsioni demografiche contenute nell'Ageing Report 2024 della Commissione Europea, nei prossimi decenni l'invecchiamento della popolazione cambierà il profilo economico di tutta l'Unione. Entro il 2070 si conteranno oltre 17 milioni di cittadini europei in meno, dai 449 milioni del 2022 a meno di 432 milioni. Su questo risultato inciderà fortemente il dato italiano: -5,8 milioni di abitanti, cioè dai circa 59 milioni attuali a 53 milioni. Di conseguenza, il nostro paese subirà un forte calo della forza lavoro, con impatti significativi sul Pil potenziale, le cui prospettive di crescita si ridurranno, e sulla spesa pubblica per previdenza, sanità e assistenza a lungo termine. Lo studio *L'inverno demografico allunga la sua ombra su Pil e spesa pubblica* del research department di **Intesa Sanpaolo** mette in discussione le previsioni dei tecnici europei e suggerisce un'analisi più cauta.



© Leah Newhouse - Pexels

LA BASSA FERTILITÀ È LA PRIMA CAUSA

Tra i paesi occidentali, l'Italia è quello dove il problema dell'invecchiamento della popolazione si è manifestato più precocemente, ma il tema è destinato a divenire fondamentale in tutta l'Eurozona. Nel lungo termine anche le altre maggiori nazioni (Germania, Francia e Spagna) avranno un saldo naturale ampiamente negativo, mentre il nostro Paese toccherà un minimo di -470mila individui nel 2059.

Causa principale dell'attesa diminuzione della popolazione è il calo del tasso di fertilità. Come emerge dai dati **Istat** di fine marzo, dopo un picco pari a 1,43 nel 2008, l'indice è calato costantemente negli anni successivi (eccetto che nel biennio pandemico 2020-2021), fino ad attestarsi a 1,24 nel 2022. Il 2023 ha poi segnato un nuovo minimo storico nel numero di nascite (379mila), l'undicesimo di fila. A oggi il nostro tasso di fertilità è tra i più bassi in Ue, molto lontano dal tasso di sostituzione naturale (2,1). Le proiezioni della Commissione ipotizzano un'inversione di tendenza nei prossimi anni, con una risalita sino a 1,45 nel 2070, ma secondo l'analisi di Intesa Sanpaolo si tratta di un'ipotesi ottimista: più credibile, si legge nel documento, appare un tasso di fertilità minore del 20% rispetto a quanto previsto.

Attualmente l'apporto del saldo migratorio netto, che nel 2023 è risultato positivo di 241mila unità, consente di compensare quasi interamente il saldo naturale negativo. Su questo fronte, le previsioni europee sono di un saldo netto medio annuo pari allo 0,4% della popolazione, con un flusso medio pari a 250mila unità all'anno che potrà compensare il saldo naturale almeno nella prima parte del periodo considerato. Queste ipotesi, al contrario di quelle sulla natalità, sembrano eccessivamente caute (il saldo migratorio netto nel 2022 è stato di gran lunga superiore, pari a quasi 350mila unità). Secondo il research department, per essere credibile la previsione della Commissione andrebbe aumentata di un terzo. (continua a pagina 2)

(Continua da pagina 1)

CALA LA FORZA LAVORO

Oltre che più ristretto, il popolo italiano diventa sempre più anziano. Ciò implica un progressivo spostamento di individui dal segmento in età lavorativa a quello in età da pensione. Tale dinamica, a parità di legislazione, determinerebbe un impatto potenzialmente oneroso sulle voci di spesa pubblica correlate (non solo la spesa pensionistica, ma anche la spesa sanitaria e quella dovuta alla long term care).

In Italia, da oggi al 2070 la forza lavoro è attesa diminuire del 14% (-3,5 milioni di individui). L'ampio calo della popolazione in età lavorativa sarà compensato solo parzialmente da un aumento del tasso di partecipazione dal 60,3% del 2022 al 67,4%, generato dal contributo dei lavoratori più anziani (per via della crescita dell'età media di uscita dal mercato del lavoro da 64 a quasi 69 anni) e più marcato per la popolazione femminile che per quella maschile (+7,4% contro +3,5% per la fascia d'età 20-64 anni). L'aumento del tasso di partecipazione sarà accompagnato da un incremento del tasso di occupazione, anche in questo caso trainato dai lavori più anziani e dalle donne. Anzi, questo aumento sarà più cospicuo rispetto a quello del tasso di partecipazione, determinando un calo del tasso di disoccupazione (-1,5% per la fascia d'età 20-64 anni, -1,8% fino a 74 anni). Secondo gli analisti di Intesa Sanpaolo, però, nonostante l'evoluzione della partecipazione e del tasso di occupazione, a partire dal 2030 le ore lavorate totali si contrarranno mediamente dello 0,15% all'anno fino al 2070 (la Commissione prevede invece una stabilizzazione delle ore lavorate totali a partire dal 2027).

L'IMPATTO SU PIL POTENZIALE E SPESA PUBBLICA

Nell'Ageing Report sono poi proiettati gli effetti degli scenari demografici sul Pil potenziale e sul bilancio pubblico. La crescita del Pil potenziale è ottenuta dalla somma tra la crescita dell'input di lavoro (ore lavorate totali) e della sua produttività. Secondo le previsioni, l'impatto negativo dell'invecchiamento della popolazione sul tasso di crescita del Pil potenziale sarà compensato, nel lungo termine, dall'aumento della produttività del lavoro. Nel periodo 2040-2060, quindi, il Pil potenziale salirà a una media di 1,4%, per poi rallentare sino all'1,1% nel 2070. Tuttavia, a detta di Intesa Sanpaolo, tale previsione non è basata su analisi fondamentali ma su una speranzosa ipotesi tecnica di convergenza: in Italia negli ultimi vent'anni la produttività del lavoro è stata poco più che stagnante (0,25% in media), a fronte di una media dell'area euro ben più alta (0,84%). Nel complesso, considerando il periodo 2022-2070, se la produttività del lavoro rimanesse in linea con quella registrata nel periodo 2000-2022, il tasso di crescita medio annuo del Pil sarebbe pari a 0,2% anziché 1,1%.

Per quanto riguarda gli effetti del trend demografico sul bilancio pubblico, invece, al 2070 ci si attende una diminuzione della spesa pubblica legata all'età pari a -2 punti percentuali. Questa flessione, tuttavia, è dovuta alla seconda parte del periodo previsionale (la cui evoluzione è maggiormente soggetta a incertezza), mentre nella prima parte si nota un aumento: la spesa è attesa salire dal 27% del Pil dell'anno scorso sino al 28,3% nel 2036-40. L'aumento (+1,3%) è interamente dovuto alla spesa previdenziale (+1,5%) che, nonostante sia già la più alta nel confronto con tutti gli altri Paesi Ue, è attesa crescere ancora nel prossimo decennio, prima di stabilizzarsi. Si prevede inoltre un aumento della spesa sanitaria e di quella per long term care, mentre la spesa per l'istruzione diminuirà lievemente.

In conclusione, secondo Intesa Sanpaolo il report della Commissione pecca di eccessivo ottimismo sia nelle ipotesi demografiche sia nella stima delle conseguenze sul Pil potenziale e sulla spesa pubblica, ma non emerge la necessità di correttivi immediati superiori a quelli attualmente previsti.

M.S.

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

COMPAGNIE

Partnership tra Italiana Assicurazioni e Cassa di Risparmio di Volterra

L'accordo riguarda la distribuzione di prodotti vita e rientra nella strategia di Reale Group per lo sviluppo di sinergie con banche locali

Al via la partnership tra **Italiana Assicurazioni** e **Cassa di Risparmio di Volterra** per il collocamento di prodotti assicurativi vita. L'alleanza fa parte della strategia di **Reale Group** per sviluppare sinergie con banche locali.

"Cassa di Risparmio di Volterra, grazie alla sua forte presenza nel territorio e alla vicinanza con le comunità locali - si legge nel comunicato -, rappresenta per Italiana Assicurazioni un partner ideale".

La partnership mira a fornire prodotti assicurativi vita che rispondano alle esigenze di sicurezza, risparmio e investimento. "Italiana Assicurazioni è entusiasta di avviare questa collaborazione con Cassa di Risparmio di Volterra, una realtà con cui condividiamo valori fondamentali come la vicinanza al territorio e l'attenzione alle persone", ha sottolineato **Luca Colombano**, direttore generale di Italiana Assicurazioni.

F.A.

INTERMEDIARI

Accordo tra Wopta Assicurazioni e Banca Sella

La collaborazione si basa su una polizza emessa da **Net Insurance** per proteggere i clienti e-commerce in caso di business interruption

Wopta Assicurazioni ha stretto un accordo di collaborazione per offrire ai clienti di **Banca Sella** una polizza dedicata alle loro attività di e-commerce. La partnership si basa su una soluzione di embedded insurance integrata all'interno dell'offerta della banca. La copertura, emessa da **Net Insurance** e distribuita da Wopta, è stata studiata per proteggere i clienti e-commerce di Banca Sella, senza costi a loro carico, in caso di business interruption.

La nota cita "diversi caratteri di innovazione": in primis, è coperto il rischio di interruzione dell'attività causata da attacco informatico, evento atmosferico, alluvione, terremoto, atto doloso di terzi, incendio ed esplosione; in secondo luogo non viene fatta alcuna attività pre-assuntiva o richiesta di compilazione questionari; infine l'indennizzo è commisurato all'effettivo fatturato realizzato sull'e-commerce dell'impresa (che riceverà per ogni giorno di forzata inattività un'indennità giornaliera proporzionale al transato medio).

F.A.



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

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

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**

- *Roberto Anesin, director intermediaries & digital insurance business, member of Executive Committee Arag SE Branch Italy*

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

- *Ezio Peroni, responsabile Distribution di Alleanza*

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*

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*

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