

PRIMO PIANO

Sara, ricavi in crescita

Via libera del consiglio di amministrazione di Sara Assicurazioni ai risultati consolidati raggiunti dal gruppo assicurativo nei primi sei mesi del 2024. La relazione, redatta secondo i principi contabili IFRS 17 e IFRS 9, pone in evidenza innanzitutto ricavi assicurativi per 363,8 milioni di euro, in rialzo dell'8,2% rispetto ai 336 milioni del primo semestre del 2023.

In flessione invece l'andamento del risultato netto consolidato del gruppo assicurativo: il dato si ferma 43,3 milioni di euro, registrando un calo del 5,4% sui 45,8 milioni di euro dello stesso periodo dell'anno precedente.

Bene infine il livello di solvibilità del gruppo assicurativo, che si mantiene su livelli estremamente elevati con un solvency ratio che si attesta a quota 382%.

"La qualità dell'andamento tecnico della compagnia si è dimostrata solida anche in questo semestre, accompagnata da una buona performance degli investimenti", ha commentato Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni. "I nostri portafogli – ha proseguito Tosti – continuano a generare risultati positivi, offrendo soddisfazione ai nostri agenti e assicurati e rafforzando ulteriormente la fiducia che ripongono nella nostra gestione".

Giacomo Corvi

EVENTI

La spinta tecnologica che fa evolvere il mercato

Le nuove frontiere riguardanti i trend, le innovazioni e le soluzioni digitali al servizio del settore assicurativo sono state al centro di Rgi Next 2024, l'evento che si è svolto ieri a Milano e che ha offerto una panoramica composita delle esperienze e delle strategie che caratterizzeranno il mercato nei prossimi anni

Con l'impiego dell'intelligenza artificiale generativa all'interno della filiera assicurativa stiamo assistendo a una profonda evoluzione che è destinata a cambiare il volto dell'industry nei prossimi anni. Un'immagine composita della trasformazione in corso in questo momento è quella scattata ieri a Milano da Rgi Next 2024, l'evento organizzato da Rgi che ha fornito analisi sui trend evolutivi per i prossimi anni, momenti di confronto e testimonianze dirette.

L'appuntamento si è aperto con l'intervento di **Paolo Simoni**, Italy country manager di Rgi, che ha fissato i quattro macrotemi attorno a cui si muove la strategia dell'azienda e che hanno contraddistinto l'intera giornata di lavori: l'innovazione continua, l'evoluzione dei prodotti, l'ecosistema di partner e la nuova piattaforma europea sviluppata dall'azienda.

AI E GEN AI: EFFICIENZA E CREATIVITÀ

A fare una panoramica sulle nuove frontiere di applicazione di AI e Gen AI sono stati **Roberto Bosisio**, managing director e partner di **Boston Consulting Group**, assieme ai colleghi **Niccolò Bergamini** e **Giuseppe Franco**. Bosisio ha ricordato che "la grande potenzialità della Gen AI è quella di combinare le due componenti del cervello, razionalità e creatività". Se l'impiego dell'AI tradizionale si vede già da anni, "ora con la Gen AI possiamo creare dei contenuti a partire dai dati non strutturati", dando loro un significato, interpretandoli. "Ad esempio – ha aggiunto – possiamo andare a costruire basi dati più efficaci ed efficienti con cui creare la proposta di contratto per una polizza taylor made".

L'impatto di questo cambiamento, ha aggiunto Giuseppe Franco, "è rilevante lungo la catena del valore e sarà una vera e propria rivoluzione, che coinvolgerà tutte le aree dell'organizzazione: sinistri, assunzione, marketing, distribuzione, servizio clienti, IT, gestione degli investimenti e funzioni di supporto". E l'approccio non sarà solo machine-to-machine, ha aggiunto, "ma sarà proprio l'interazione tra Gen AI e le persone a essere dirimente, pertanto occorrerà cambiare il modo di lavorare".

ESSERE PIONIERI DELL'INNOVAZIONE

È nel solco di queste considerazioni che ha preso vita l'evoluzione di Rgi verso **AIRgi** con lo sviluppo di soluzioni basate sull'intelligenza artificiale: **AIRgi document processor**, **AIRgi conversational tutor** e **AIRgi agent**, che sono state presentate da **Marco Sebastiani**, chief product officer di Rgi.

La messa a punto di queste soluzioni è il risultato di un approccio pionieristico che giudica indispensabile scommettere sulla sperimentazione. A illustrare questa strategia, nel suo intervento, è stato il group ceo di Rgi, **Federico Della Casa**, che ha lanciato una vera e propria call to action a tutti i presenti in sala per partecipare alla **AIRgi Lounge**, una community di sperimentatori dell'AI applicata al mondo assicurativo. (continua a pagina 2)



(continua da pagina 1) “Insieme alle compagnie più intraprendenti – ha detto – vogliamo collaborare per realizzare i primi scenari di questo nuovo mondo, aprendo loro la possibilità di partire con noi in un viaggio di innovazione condivisa”.

Dopo un esilarante intervento del musicista Rocco Tanica, il quale ha dato dal vivo una prova molto divertente di cosa può produrre l'interazione tra essere umano e intelligenza artificiale anche in ambito artistico, il focus dell'Rgi Next si è spostato su alcune case history che hanno mostrato nel concreto il salto evolutivo realizzato grazie all'introduzione di soluzioni che sfruttano la Gen AI. **Sara Zavarise**, head of presales di Rgi, ha introdotto dapprima **Marco Podestà**, head of specialty projects di **Generali International**, che ha parlato di come è stato possibile raggiungere l'efficienza unificando il business internazionale e sviluppando una piattaforma integrata, comune per tutti i paesi in cui è attivo il gruppo; poi **Luigi Vassallo**, direttore innovazione tecnologica e processi di **Sara Assicurazioni**, che ha spiegato come la compagnia è riuscita ad abbattere il time-to-market attraverso la configurazione no-code; infine **Matteo Menescardi**, managing director di **Accenture**, il quale ha invece parlato della diversificazione dei modelli operativi attraverso l'ecosistema dei partner.



Federico Della Casa, group ceo di Rgi

COSA STA CAMBIANDO NELL'AMBITO SINISTRI

L'attenzione si è poi spostata sull'ambito sinistri, di cui **Stefano Bellandi**, partner insurance core transformation di **PwC**, ha illustrato i principali trend in Europa, evidenziandone in particolare quattro. Il primo riguarda il passaggio da prodotto a esperienza, che enfatizza gli elementi collaterali. “Le barriere tra settori – ha detto – diventano sempre meno importanti, e integrare le catene del valore sarà sempre più un fattore competitivo”. Il secondo trend riguarda il passaggio da compagnia chiusa, che utilizza solo dati interni, a compagnia aperta, che attinge anche a dati pubblici, “un nuovo approccio ai dati più centralizzato e basato su architetture dati destrutturate”.

Il terzo trend riguarda il passaggio da compagnia basata sul lavoro, dove molte attività sono ancora manuali, a compagnia basata sul pensiero, “dove le persone saranno sempre più il centro di questa trasformazione e assisteremo a una costante riduzione delle attività ripetitive”. **Marco Vaccalluzzo**, director in PwC Italia, ha evidenziato come a oggi la direzione sinistri svolga un ruolo chiave in un processo di cambiamento che in primis deve “far leva sulla tecnologia, sfruttare le competenze già in loro possesso, e fare leva sul network di terze parti”.

LA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLA CONFORMITÀ NORMATIVA

Oltre ai sinistri, un altro ambito che sta traendo benefici dalle nuove soluzioni tecnologiche è la compliance. Di regtech, cioè dell'automazione della gestione normativa, ha parlato **Roberta Raimondi**, head of organization and compliance di Rgi, il quale ha presentato *Regulation as a service*, un'offerta di servizi per l'interpretazione normativa (con la consulenza) e l'attuazione operativa (con la tecnologia). **Silvia Tironzelli**, head of legal di Rgi, ha poi presentato un'iniziativa portata avanti di Rgi assieme allo studio legale Polizzi: l'*Osservatorio normative*, progetto che porta avanti un monitoraggio costante sulle normative comunitarie e italiane. “Quando si parla di normativa – ha osservato, intervenendo, l'avvocato **Andrea Polizzi** – bisogna mettere insieme saperi diversi, in un dialogo tra gli operatori”.

LE SESSIONI PARALLELE

L'Rgi Next è poi proseguito attraverso due sessioni parallele durante le quali sono state presentate una serie di case history di successo. Nella prima, moderata da **Massimo Paltrinieri**, chief customer officer di Rgi, si è parlato di strategie vincenti in ambito bancassicurazione (con **Potito Cautillo**, head of bankinsurance digital solutions, vice president di **Unicredit**, **Vito Capezzer**, responsabile sviluppo commerciale e canali distributivi di **Mediolanum Assicurazioni**, e **Francesco Napoletano**, associate partner di **Blue Reply**), di trasformazione dei canali distributivi cross-border (con **Paolo Quartara**, chief operations officer di **Société Générale Insurance**, e **Alberto Polverino**, insurance value proposition leader di **Ntt Data**), e del futuro dell'assicurazione vita (con **Alessandro Grassi**, responsabile progetti e strategia direzione vita di **Groupama Assicurazioni**, e **Matteo Bonati**, vice president e insurance director di **Capgemini Italia**).

Nella seconda sessione, moderata da **Francesca Ellena**, key account manager di Rgi, si è discusso in primis di customer experience avanzata nella gestione sinistri (con **Cinzia Carbone**, head of sales Italia, Malta, Grecia e Cipro di **Solera**, e **Alice Vioglio**, business and functional claims analyst di Rgi), di prodotto assicurativo come asset strategico tra evoluzione tecnologica e competitività del business (con **Luciano Pinzi**, head of IT portfolio business factory di Sara Assicurazioni, **Antonio D'Ortenzio**, senior manager, solutions architecture di **Aws**, e **Andrea Vocale**, r&d senior manager & product owner lead di Rgi), e infine del learning hub per andare oltre i confini della formazione (con **Manuel Zanchetta**, partner insurance & beyond di **Bip**, e **Alessandro Simili**, corporate academy & engagement director di Rgi).

Uno sguardo sul



Notizie tratte da *Business Insurance*, *Commercial Risk*, *Global Risk Manager* (London), *WorkCompCentral*, *Asia Insurance Review* e *Middle East Insurance Review* (Amman)

a cura della redazione

Il Marocco lancia la sua strategia finanziaria per il clima

Il ministero dell'Economia e delle Finanze, la banca centrale del Marocco, l'autorità di vigilanza sulle assicurazioni e la sicurezza sociale e l'autorità marocchina del mercato dei capitali hanno adottato una nuova strategia per lo sviluppo della *climate finance* entro il 2030. Il piano mira a soddisfare le crescenti esigenze di finanziamento dei progetti che combattono il cambiamento climatico, con un focus sulla mobilitazione del settore privato.

La *Strategia finanziaria per il clima 2030* si basa su tre pilastri principali: il primo riguarda le soluzioni di mercato e si concentra sulla creazione di un mercato finanziario integrato e sulla sensibilizzazione degli attori privati sulle opportunità di finanziamento verde; il secondo pilastro si concentra invece sui meccanismi di condivisione del rischio, attraverso i partenariati pubblico-privato e programmi di finanziamento misto. L'ultimo punto mira a rafforzare i fondamentali del mercato finanziario marocchino attraverso la gestione del rischio climatico e a integrare una tassonomia verde per garantire la coerenza e la trasparenza dei progetti finanziati. La banca centrale sta sviluppando standard per garantire che il settore bancario sia resiliente alle sfide.

Cina, outlook stabile per AM Best per il non-life

AM Best ha confermato l'outlook stabile sul mercato non-life cinese. Diversi fattori concorrono alla valutazione, tra cui un ambiente normativo favorevole, una maggiore penetrazione presso la popolazione dell'assicurazione sanitaria e un forte potenziale di crescita nel mercato assicurativo dei veicoli elettrici.

Secondo la società di rating, i coefficienti di solvibilità del segmento, nell'ambito del *China Risk-Oriented Solvency System*, si sono stabilizzati nel 2023 e nella prima metà dell'anno in corso, dopo il calo nel 2022. Negli ultimi anni, le grandi compagnie assicurative cinesi sono state in grado di raccogliere fondi dal mercato nazionale dei capitali di debito a costi di finanziamento favorevoli, emettendo obbligazioni supplementari. AM Best considera questa mossa come positiva per il rischio di credito e si aspetta che, con l'espansione del mercato dei capitali nel tempo, la fiducia degli investitori e la propensione al rischio cresceranno.

Inoltre, i premi del comparto salute hanno registrato una crescita notevole, sostenuta principalmente da contratti di rimborso medico con franchigia elevata e alto massimale, le cosiddette polizze da un milione di yuan.

Wefox, Joachim Müller nuovo ceo

Joachim Müller (nella foto) è il nuovo ceo di **wefox**. Ex amministratore delegato di **Allianz Commercial**, prende il posto di **Mark Hartigan**, che ha ricoperto sia la carica di ceo sia di presidente dal marzo 2024. Hartigan manterrà la poltrona di presidente.

L'insurtech ha fatto sapere in una nota che la nomina di Müller segna "un'importante pietra miliare per wefox che è in un periodo di transizione e sta entrando in una nuova fase di crescita redditizia".

Müller entra a far parte di wefox, solo pochi mesi dopo l'annuncio di importanti piani di ristrutturazione, che includono l'uscita dal mercato in Germania e una nuova iniezione di capitale da 25 milioni di euro da parte degli investitori. La società ha dichiarato nel luglio scorso di voler rafforzare le sue posizioni di leadership di mercato nei Paesi Bassi, in Austria e in Svizzera, oltre a vendere il suo portafoglio di attività in Polonia.



© wefox

Taiwan, positivo il mercato P&C

Secondo le previsioni di **Global-Data**, la raccolta danni del settore assicurativo taiwanese crescerà a un tasso del 6,8% annuo, passando da 279,8 miliardi di dollari taiwanesi (8,9 miliardi di dollari americani) del 2024 ai 364,2 miliardi (11,6 miliardi) del 2028. Il mercato P&C di Taiwan dovrebbe crescere del 9% nel 2024, sostenuto da un aumento delle vendite e dei premi del settore motor e dei prezzi del property, ma anche l'invecchiamento della popolazione contribuirà all'andamento positivo.

L'assicurazione motor è il principale driver del settore danni e si prevede che rappresenterà una quota del 50,2% dei premi sottoscritti nel 2024. Supportata dalle crescenti vendite di veicoli, l'assicurazione auto aumenterà del 7% nell'anno in corso. Il ramo property è la seconda linea di business più importante e si prevede che rappresenterà una quota del 23% dei premi nel 2024, con una crescita del 15,9%.



Una nuova polizza globale per i porti

Marsh e l'underwriter **Lloyd's Tokio Marine Kiln** hanno creato una nuova assicurazione contro l'interruzione delle attività per i porti, per fornire copertura contro i crescenti rischi di blocco dei commerci, tra cui le minacce alle spedizioni nel Mar Rosso causate dagli attacchi degli Houthi dello Yemen, e il rischio di scioperi nei terminal degli Stati Uniti.

La nuova polizza, che secondo quanto dicono le società è la prima del suo genere, fornirà una copertura fino a un limite di 50 milioni di dollari per sinistro. "La struttura dello schema assicurativo – ha spiegato **Louise Nevill**, ceo UK Marine presso Marsh Specialty – non ha limiti geografici per quanto riguarda il luogo in cui potrebbe verificarsi l'evento di interruzione. Ad esempio, i porti negli Stati Uniti sono preoccupati per le perdite dovute a blocchi commerciali nel caso in cui la Cina invadesse Taiwan, così come il porto di Singapore potrebbe temere la chiusura temporanea del Canale di Suez".

La polizza, secondo Nevill, colma un gap di protezione perché i contratti standard, nonostante significative perdite di fatturato, non rispondono di questi sinistri poiché non ci sono danni fisici o problemi di attracco delle navi.

Lockton Re, nuovo ruolo per Debbie Goldstine

Lockton Re, la società di riassicurazione di **Lockton**, tra i principali broker assicurativi globali, ha nominato **Debbie Goldstine** chief growth officer. La posizione è stata creata recentemente e Goldstine riferirà sia a **Nick Durant**, ceo Nord America, sia a **Keith Harrison**, ceo International di Lockton Re. La top manager era vice presidente esecutivo e US practice leader, casualty, technical intelligence & emerging risks per Lockton.

"Debbie porta con sé una grande esperienza di lavoro con alcuni dei partner più rispettati e prestigiosi del mercato assicurativo e riassicurativo", ha sottolineato Harrison. Grazie al suo contributo "inestimabile", ha aggiunto il ceo International, "ribadiremo il nostro impegno nel fare ciò che è giusto per i nostri clienti e nel fornire soluzioni più innovative e connesse".



a company of



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 27 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 – 10.30

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

10.30 – 10.40

INSURTECH: IL VALORE DI UNA NUOVA PIATTAFORMA DIGITALE PER GLI INTERMEDIARI

- Matteo Fabiano, responsabile operativo di Italnext

- Alessandra Meli, amministratrice delegata di Plurima

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 del Gruppo Helvetia Italia

15.30 – 17.00

TAVOLA ROTONDA – OMNICALITÀ 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



ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO