

PRIMO PIANO

Emilia, i danni agricoli

Un sistema di gestione del rischio con adeguate coperture assicurative, che sia in grado di tutelare le produzioni agricole. A chiederlo, all'indomani dell'ennesimo disastro naturale che ha colpito la regione, è Confindustria Emilia Romagna. Da Parma a Reggio, Modena, Ferrara e Bologna, l'agricoltura è finita di nuovo sott'acqua con danni importanti agli impianti frutticoli e viticoli, alle orticole in campo, alle barbabietole da zucchero ancora da raccogliere, alle semine bloccate dei cereali autunno-vernini, ma anche alle strutture aziendali: serre, magazzini di stoccaggio, cantine e stalle.

"Gli agricoltori così non possono più andare avanti – ha commentato il presidente di Confagricoltura Emilia Romagna, Marcello Bonvicini – e men che meno programmare il futuro". Molte delle aziende colpite dalla nuova ondata di maltempo non hanno nemmeno finito di anticipare le spese per i danni di precedenti eventi catastrofici quali gelate, trombe d'aria, allagamenti e fenomeni franosi. "Agricoltura martoriata, paesi allo stremo e comunità che piangono 18 vittime in meno di due anni: abbiamo bisogno del sostegno delle istituzioni, occorrono politiche per la messa in sicurezza del territorio e un sistema di gestione del rischio che sappia davvero tutelare le produzioni agricole, con adeguate coperture assicurative", ha precisato Bonvicini.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Win, in futuro anche possibili acquisizioni

Lo ha rivelato il presidente Gherardo Barbini in questa intervista a Insurance Daily: sul tavolo ci sarebbero già alcune soluzioni. Tra gli argomenti trattati, oltre ai progetti di crescita, anche il modello di business della società, i risultati finora ottenuti, il contributo delle nuove tecnologie e il valore della consulenza

Win – Wholesale Insurtech Network si prepara a crescere anche per linee esterne. "Finora ci siamo concentrati sul dare alla società un assetto solido e una forte identità: raggiunto questo obiettivo, ci proponiamo adesso di sviluppare nel breve e medio periodo una politica di aggregazione di società complementari al nostro modello che condividano i nostri valori", rivela il presidente **Gherardo Barbini** in questa intervista a *Insurance Daily*. "Stiamo già valutando alcune possibili soluzioni dopo quasi cinque anni di sviluppo volutamente organico" prosegue il manager.

La decisione, a detta di Barbini, arriva al termine di un periodo caratterizzato da ottimi risultati, in linea con quanto prospettato ad azionisti e partner. "Il nostro ebitda è cresciuto con un tasso annuo di oltre il 50% e anche i ricavi hanno sempre seguito un trend a doppia cifra: a oggi intermediamo più di 40 milioni di euro di premi". Numeri che, secondo il presidente, si devono a una serie di fattori: un management composto da professionisti di grande esperienza, la credibilità guadagnata dalla società, la competenza tecnica e la capacità di interpretare le mutevoli condizioni del mercato, spesso anticipandole.

E poi, soprattutto, un network di broker che oggi conta circa 70 società del settore, più del doppio rispetto al 2020, e 15 compagnie, con oltre mille professionisti in tutto il territorio nazionale. "Il nostro modello si basa su una collaborazione strutturata e trasparente che aggiunge valore all'offerta assicurativa e rafforza il legame con i partner", prosegue Barbini. La partecipazione è in costante crescita, e questo consente un continuo miglioramento dei servizi attraverso lo scambio e la condivisione di professionalità. I collaboratori sono selezionati in base a "caratteri di professionalità e reputazione", e ovviamente devono essere "focalizzati sulle piccole e medie imprese". A oggi il network è formato prevalentemente da player di piccola e media dimensione, ma non mancano tra le partnership realtà più grandi, anche multinazionali, intenzionate a prestare maggiore attenzione al mondo delle Pmi.

GLI OBIETTIVI E I PRODOTTI

Win è nata nel gennaio 2020 con un'operazione di management buyout guidata dalla ceo **Titti De Spirt**. La sua mission è sempre stata quella di rispondere alle esigenze di consulenza qualificata delle Pmi italiane attraverso una rete di broker professionisti e, nel contempo, facilitare il loro accesso al mercato con soluzioni assicurative in genere riservate ai grandi clienti. "Il nostro obiettivo è aiutare i broker a dare consulenza alle piccole e medie imprese loro clienti, che spesso non hanno le competenze assicurative necessarie, soprattutto per ciò che riguarda la valutazione dei rischi e delle possibili conseguenze", illustra Barbini. "Vogliamo rendere più efficiente il loro lavoro, liberando il loro tempo semplificando le attività di piazzamento e di post vendita, e supportandoli nelle attività di risk management e di compliance". (continua a pagina 2)



Gherardo Barbini

(continua da pagina 1) Per quanto riguarda i prodotti intermediati, la maggior parte sono dedicati alle Pmi ma alcuni si rivolgono anche ad aziende di grandi dimensioni e, nel tempo, sono state sviluppate soluzioni anche per professionisti e privati. Insieme ai suoi partner e al comitato tecnico formato da broker del network, Win pianifica costantemente nuove soluzioni, verificando e implementando opportunità di business che sviluppino il portafoglio dei broker che appartengono al network. Il catalogo prodotti è focalizzato su polizze dei rami property e liability per le aziende, ma nel tempo si è ampliato con l'offerta di altre linee quali welfare, trasporti, Rc professionale, rischi cyber, tutela legale e molto altro.

L'INNOVAZIONE DELLA PIATTAFORMA WIN.NEXT

Centrale nel business del network è poi la continua ricerca di un'innovazione tecnologica accessibile e funzionale da mettere a supporto della professionalità di broker e compagnie. "Da sempre – sottolinea Barbini – progrediamo mettendoci all'ascolto dei nostri partner, condividendone le necessità di miglioramento del servizio ai clienti e mettendo a fattor comune le varie user experience". Per il presidente è importante non cadere nello stesso errore di molti competitor, cioè quello di imbarcare tecnologie che tendono a sostituire l'esperienza dei professionisti oppure talmente avanzate da renderne inapplicabile l'utilizzo da parte di un settore che certamente ha bisogno di innovazione. "La tecnologia è uno strumento che amplifica l'efficienza: deve essere un mezzo e non un fine", sentenza.

Gran parte degli investimenti di Win sono dunque rivolti alla semplificazione del mestiere di broker, ed è proprio in questo senso che va inquadrata la creazione di Win.Next, che "ha rivoluzionato il modo di lavorare" dei membri del network. Si tratta di una piattaforma di piazzamento: uno strumento informatico multicanale, multiprodotto e multicompany che continua a evolversi utilizzando in maniera selettiva le nuove tecnologie. Consente di creare offerte su misura per le Pmi, connettendo simultaneamente più compagnie del panel per ottenere una quotazione tailor made, riducendo tempi e costi e semplificando lo scambio di informazioni di tutte le attività di piazzamento e di gestione delle polizze. "Win.Next rappresenta un elemento chiave della nostra strategia, poiché ci consente di migliorare l'efficienza operativa dei nostri partner e di fornire un servizio di qualità, rafforzando la nostra posizione nel mercato", sottolinea il presidente.

IL VALORE DELLA CONSULENZA

Accanto al business di intermediazione, Win porta avanti una significativa attività di consulenza attraverso la controllata **Pro Consulting**. Grazie all'esperienza e al know how maturati con la creazione di Win.Next, il team di Pro Consulting è in grado di offrire consulenze su diversi temi: "dal processo di placement alla parte legal", precisa Barbini, passando per l'M&A, materia sempre più importante vista la crescente necessità di aggregazione in un contesto di mercato che va consolidandosi. Win mette a disposizione di broker e compagnie assicurative le sue competenze ingegneristiche e digitali: "il nostro obiettivo – dici il numero uno di Win – è governare il cambiamento invece che subirlo, soprattutto in un settore in continua evoluzione come l'insurtech".

Molta carne al fuoco, dunque, in vista di un futuro che secondo Barbini vedrà ancora il broker come una figura centrale, nonostante un contesto sempre più digitalizzato. "La consulenza resterà cruciale, perché i clienti hanno bisogno di un intermediario che li guidi in scelte complesse, in particolar modo nel contesto dei rischi emergenti", chiosa Barbini. "Ma i broker dovranno adattarsi alla digitalizzazione in modo intelligente". L'intelligenza artificiale, in particolar modo, guiderà gli sviluppi tecnologici e sarà sempre più applicabile nei processi. "Per questo bisogna tenerne conto, ma mai in un'ottica di sostituzione dei professionisti". Il modello di business di Win, del resto, si basa proprio su questo: un equilibrio tra tecnologia avanzata e un approccio consulenziale umano.

Michele Starace



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

RICERCHE

Calcio, è record di infortuni

Secondo l'Injury Index 2024 di Howden, nei cinque principali campionati europei la scorsa stagione c'è stato un episodio ogni 92 minuti, praticamente uno a partita. Il costo complessivo per i club, nel 2023-2024, ha raggiunto 732,02 milioni di euro

Nel mondo del calcio, quello degli infortuni è un tema sempre più caldo. Negli ultimi anni in tutta Europa (e non solo) tantissimi addetti ai lavori hanno espresso le loro preoccupazioni per l'eccessivo numero di partite che compongono la stagione e per le relative ripercussioni sullo stato fisico dei giocatori. Nei cinque principali campionati europei maschili (Inghilterra, Italia, Spagna, Germania e Francia), l'annata 2023-2024 ha visto un aumento del 4% degli infortuni rispetto alla stagione precedente (4.123 casi in totale), con un costo complessivo per i club che ha raggiunto i 732,02 milioni di euro (+5%). Scomponendo il dato per il numero di partite giocate, la problematicità della situazione risulta ancora più evidente: un episodio ogni 92 minuti, in pratica un caso a partita. La situazione è stata fotografata da **Howden** nel rapporto 2023/24 Men's European Football Injury Index, pubblicato nei giorni scorsi.

La situazione nella Serie A

Stando al documento, nelle ultime quattro stagioni i club dei primi cinque campionati europei maschili hanno subito un totale di 14.292 infortuni, con un significativo onere di 2,3 miliardi di euro. Per quanto riguarda il nostro campionato, dopo il forte aumento nel 2021/22, la media di episodi ha vi-

sto una crescita costante, con Milan, Inter, Juventus e Roma che hanno subito infortuni a un tasso maggiore rispetto alla media in ogni stagione. Anche il Torino rientra in questa categoria, nonostante l'uscita al secondo turno della Coppa Italia in due delle quattro annate. L'anno scorso, Napoli e Milan hanno subito il numero più alto di episodi in Serie A (50), mentre la Juventus ha registrato 45 casi, 26 in meno rispetto alla stagione 2022/23. Nel 2023/24 gli infortuni sono costati quasi la metà (10,16 milioni di euro) rispetto alla stagione precedente (19,34 milioni di euro), ma rappresentano sempre la voce di spesa più alta tra i club italiani.

In Premier League costi superiori alla media

In un contesto di sempre maggiore preoccupazione per la congestione degli incontri, diversi sportivi hanno recentemente lanciato l'allarme e alcuni hanno addirittura minacciato azioni di sciopero. Emblematico il caso di Rodri, giocatore del Manchester City, che all'inizio dell'attuale stagione si era esposto sul tema, per poi infortunarsi pochi giorni dopo. La Premier League inglese, in cui milita il Manchester City, ha sempre registrato costi per infortuni superiori alla media. Nell'ultima stagione, questi costi hanno rappresentato il 44% del totale dei cinque campionati analizzati (318,8 milioni di euro), in aumento rispetto al 42% del 2022/23. La frequenza degli episodi è stata particolarmente elevata: con 915 casi, i club inglesi hanno subito un infortunio ogni 94 minuti di gioco.

"Ci auguriamo che i dati del rapporto servano come strumento prezioso per i giocatori, i club e gli organi di governo nelle loro attuali valutazioni", ha commentato **Federico Casini**, ceo del gruppo Howden in Italia. "Noi di Howden - ha aggiunto - continuiamo a impegnarci a sostenere club e giocatori, offrendo soluzioni assicurative innovative e strategie basate sui dati per mitigare l'aumento dei costi e della frequenza degli infortuni".

M.S.



© planet_fox - pixabay

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

RC AUTO, DAL CLIENTE ALLA SOSTENIBILITÀ DEL SISTEMA

12 NOVEMBRE 2024 | 9:00 - 17:00

Hotel Meliá | Via Masaccio 19, 20149, Milano



La competitività nel ramo auto si gioca oggi su più livelli di azione e di investimento: l'efficienza operativa, l'utilizzo di tecnologie evolute e dei dati che queste sono in grado di generare, la profilazione del cliente, il contrasto alle frodi, la formulazione di servizi più o meno integrati in un ecosistema della mobilità, le partnership tecnologiche e distributive.

Il settore assicurativo ha vissuto in poco tempo una accelerazione dell'innovazione nell'Rc auto: un dinamismo che però ha sempre dovuto fare i conti con la necessaria sostenibilità del sistema, il rigore tecnico e il prezzo della polizza in un mercato sempre più competitivo.

Trasversalmente a questo scenario resta il grande tema della normativa e delle attività del regolatore, i cui obiettivi sono la tutela del cliente, la tenuta del sistema, il controllo di una concorrenza virtuosa.

Molti sono ancora i nodi che sembrano contrastare l'andamento dell'Rc auto e condizionarne lo sviluppo, in un mercato basato sulla mutualità a cui dare ogni giorno risposte adeguate, efficienti e di qualità per i clienti. Un contesto che richiede il costante dialogo tra istituzioni, compagnie e operatori della filiera distributiva e liquidativa.

Il convegno si propone di analizzare:

- *I trend di mercato, l'andamento dei premi e la relazione tra consumatori e costo dell'Rc auto*
- *Le strategie competitive delle compagnie*
- *La riforma dell'Rc auto: criticità e opportunità*
- *L'underwriting come attività strategica: tecnologie, strumenti e obiettivi*
- *La customer experience tra utilizzo e valore dei dati, gestione del rischio e servizi integrati*
- *Rc auto, l'omnicanalità nell'ecosistema della mobilità*
- *L'evoluzione della mobilità*
- *La centralità dell'attività antifrode*
- *Gestione sinistri: il valore economico del legame tra efficienza e servizio*
- *Il ruolo della rete distributiva e liquidativa*

Main sponsor



PROGRAMMA

Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

09.00 – 09.30	■ REGISTRAZIONE
09.30 – 09.50	■ I TREND DI MERCATO E IL GRANDE CANTIERE DELLA RIFORMA RC AUTO Keynote speech - Alina Fantozzi, partner di Innovation Team - Mbs Consulting (Gruppo Cerved) - Maurizio Hazan, managing partner dello studio legale Thmr
09.50 – 10.10	■ CONNECTED INSURANCE: LA NUOVA FRONTIERA DELLA CUSTOMER JOURNEY - Marco Amendolagine, head of product management, Europe and Apac di Cambridge Mobile Telematics
10.10 – 10.40	■ TAVOLA ROTONDA – UNDERWRITING: CONOSCENZA DEL CLIENTE E GESTIONE DEI RISCHI - Pamela Botta, responsabile underwriting di Zurich Italia - Daria Cigliana, responsabile funzione attuariale di Intesa Sanpaolo Vita - Francesca Di Paola, direttore attuariale di Sara Assicurazioni
10.40 – 11.00	■ DATI E AI: STRADA OBBLIGATA PER LA PRICING SOPHISTICATION - Giuseppe Dosi, head of insurance di Crif
11.00 – 11.30	◆ Coffee break
11.30 – 13.00	■ TAVOLA ROTONDA – DAL CLIENTE ALLA SOSTENIBILITÀ DEL SISTEMA - Luca Colombano, direttore generale di Italiana Assicurazioni - Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Enrico San Pietro, insurance general manager di UnipolSai - Rappresentante Consap
13.00 – 14.00	◆ Lunch
14.00 – 14.20	■ DUSTIN, DECISIONI BASATE SUI COMPORTAMENTI DEL CONDUCENTE - Enrico Landolfi, R&D Manager di Innoviability - NetCom Group
14.20 – 14.40	■ OUTSOURCING SINISTRI FRA INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ - Francesco Privitera, ceo di Sogesa
14.40 – 15.10	■ LA MOBILITÀ DEL FUTURO - Giuseppe Benincasa, direttore generale di Aniasa - Lorenzo Premuda, technical manager di Carglass - Elisa Vannini, ricercatrice dell'Osservatorio Connected Vehicle & Mobility del Politecnico di Milano - Telepass*
15.10 – 15.30	■ RIFORMA RC AUTO: L'IMPORTANZA DELL'ATTIVITÀ ANTIFRODE - Sonia De Canale, owner di Claim Expert
15.30 – 17.00	■ TAVOLA ROTONDA – GESTIONE SINISTRI, IL VALORE ECONOMICO DEL LEGAME TRA EFFICIENZA E SERVIZIO - Luigi Barone, direttore sinistri di Reale Mutua - Michele Grilli, direttore sinistri Rc auto di Sara Assicurazioni - Norberto Odorico, chief claims officer di UnipolSai - Laura Gargasole, responsabile sinistri del Gruppo Helvetia Italia - Daniele Ferraro, responsabile del servizio sinistri di Bene Assicurazioni - Attilio Spera, head of claims di Verti Assicurazioni - Roberto Tremontozzi, responsabile gestione sinistri area tecnica danni di Crédit Agricole Assicurazioni - Generali*



CONVEGNO

12 NOVEMBRE 2024 | 9:00 - 17:00

RC AUTO, DAL CLIENTE ALLA SOSTENIBILITÀ DEL SISTEMA

Main sponsor



*Invitato a partecipare

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO