

PRIMO PIANO

AllianzGI, ipotesi di vendita

Il gruppo Allianz potrebbe presto cedere il controllo della business unit Allianz Global Investors (AllianzGI), società specializzata in asset management che attualmente gestisce masse per 555 miliardi di euro. Sul tavolo del gruppo tedesco, stando a quanto riferito dalla Reuters che cita quattro fonti anonime, ci sarebbero al momento varie opzioni: una fusione, una vendita parziale e, appunto, la cessione di una quota di controllo della divisione. Amundi e Dws, secondo l'agenzia di stampa, sarebbero le candidate ideali per qualsiasi genere di accordo: le due società, così come la stessa Allianz, hanno preferito non commentare l'indiscrezione. La business unit dell'assicuratore tedesco, considerando anche l'indebitamento, potrebbe essere valutata più di quattro miliardi di euro.

La divisione statunitense di AllianzGI era finita nel 2022 al centro di una disputa legale per le perdite messe a bilancio dai fondi Structured Alpha durante la crisi economica innescata dalla pandemia di coronavirus: la controversia si era conclusa con la definizione di un accordo con il dipartimento della Giustizia, il pagamento di una sanzione complessiva da sei miliardi di euro e la cessione della maggior parte delle attività della divisione a Voya Financial.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Cgpa, nuovi rischi e responsabilità nel decennale dell'Osservatorio

Quello che si è celebrato ieri all'Hotel Principe di Savoia a Milano è stato un anniversario importante per la compagnia specializzata in Rc professionale per agenti e broker. Ma è stata anche l'occasione per guardare al futuro e affrontare i temi caldi all'ordine del giorno della distribuzione assicurativa

L'Osservatorio europeo degli intermediari assicurativi di Cgpa Europe è arrivato quest'anno alla decima edizione: un traguardo che, come ha ricordato in apertura dell'evento di ieri a Milano **Lorenzo Sapigni**, rappresentante generale per l'Italia ed european underwriting & claims director, è stato raggiunto grazie alla fiducia che agenti e broker hanno dimostrato negli anni verso la compagnia, ma anche grazie a realtà accademiche e professionisti che hanno collaborato con Cgpa. Durante il convegno, quindi, sono state mostrate quattro interviste video realizzate da **Maria Rosa Alaggio**, direttrice di questa testata, a quattro "amici di Cgpa":

Jean-Francois Mossino, presidente della commissione agenti del Bipar; **Massimo Michaud**, presidente di Cineas e coordinatore del Cesia; **Patrizia Contaldo**, direttore dell'Osservatorio sul mercato assicurativo dell'Università Bocconi e **David Morganti**, avvocato dello studio legale **Morganti e Associati**.

I TEMI DELL'OSSERVATORIO

"Proprio Mossino – ha detto Sapigni – fu tra i primi a cogliere il valore che poteva dare Cgpa all'intermediazione italiana", tanto che da cinque anni l'Osservatorio è stato adottato dal Bipar tra gli studi di riferimento sull'intermediazione in Europa.

Quest'anno l'Osservatorio, oltre alla consueta analisi delle sentenze più importanti in tema di responsabilità professionale, affronta i temi dell'obbligo di consiglio e consulenza durante il ciclo di vita della polizza; il dovere di diligenza nell'era digitale e un confronto europeo sullo status dei collaboratori degli intermediari. "Proprio quest'ultimo punto – ha spiegato Sapigni – è parso particolarmente interessante perché una buona parte dei sinistri deriva dall'operato del collaboratore". Per quanto riguarda la consulenza, è utile menzionare una recente norma francese che prescrive "l'obbligo di frequenza di consulenza al cliente" per gli intermediari che vendono prodotti di risparmio.

AI: È QUESTO IL MOMENTO DI AGIRE

"In questo scenario – ha chiosato Sapigni – che comprende le prossime novità nell'Rca, i rischi catastrofali e di responsabilità sanitaria, cui si aggiunge l'evoluzione tecnologica, le minacce per l'intermediario aumentano di pari passo con le opportunità".

Proprio sulla tecnologia, in particolare sull'intelligenza artificiale, si è concentrato l'intervento di Patrizia Contaldo. Secondo lo studio presentato dalla docente della Bocconi, l'AI potrà essere una risposta per la prevenzione dei rischi dell'intermediario, la riduzione dei costi e il miglioramento della consulenza. "L'AI – ha sottolineato – potrà aiutare a sistematizzare le attività, fare analisi del rischio e anche controllare meglio le reti, ma l'attività sui clienti resterà l'asset intangibile dell'intermediario". (continua a pagina 2)



(continua da pagina 1) Ma è questo il momento di agire e investire sui dati e sull'AI: "l'80% dei manager – ha rivelato Contaldo – ha già dichiarato che investe o investirà certamente in intelligenza artificiale".

MECCANISMI CHE AUMENTANO LA RESPONSABILITÀ

E quindi occorre ripensare già oggi i modelli di agenzia nell'ottica di organizzazione e gestione coerente, in grado di affrontare i rischi più pericolosi.

Nella tavola rotonda moderata da Maria Rosa Alaggio, tante testimonianze di agenti e broker, per capire se gli intermediari hanno realmente consapevolezza dell'evoluzione delle responsabilità e di come far evolvere la propria tutela.

"Ho bisogno di una polizza di Rc professionale perché devo dare sicurezza ai clienti e ai collaboratori che il mio rischio sarà trasferito a una compagnia e non su di loro", ha precisato **Enzo Sivori**, presidente di **Aua**. Secondo Sivori, sono in atto "meccanismi che aumentano la responsabilità dell'agente ma dovrebbe essere così anche per le compagnie, sebbene non sempre accada".

Ecco perché è essenziale un gruppo agenti forte che aiuti gli intermediari a "diventare autonomi, il che non vuol dire essere plurimandatari, ma saper gestire una realtà che ha sì ricavi, ma anche costi", ha sottolineato Sivori.



MODELLI AZIENDALI E PASSAGGI CULTURALI

Discorso leggermente diverso per **Jacopo Speranza**, vice presidente di **Anagina**, che rappresenta un modello di agenzia imprenditoriale, con diversi livelli di governance ed esposta a rischi industriali simili a quelli di una compagnia: "oggi – ha detto – la questione più sentita da noi è la compliance aziendale, l'agente deve essere sempre aggiornato sull'evolversi della struttura normativa e aggiornare tutta la propria rete". Senza dimenticare i nuovi rischi portati dall'emergenza cat nat che ha causato "una movimentazione enorme sul portafoglio", ha raccontato Speranza.

Nel mondo **Zurich**, il vice presidente del **Gaz**, **Fabio Vetrugno**, ha ricordato che "la responsabilità dev'essere soprattutto un'opportunità". La chiusura del canale diretto ha dato ancora più responsabilità, ma anche importanza, alla rete: "è stata la manifestazione concreta della sinergia tra compagnie e agenti che il Gaz ha cercato negli ultimi anni", ha detto Vetrugno. Il gruppo agenti sta spingendo affinché si faccia "il vero passaggio culturale", cioè "essere imprenditori, prendersi dei rischi in proprio".

COME GESTIRE I SUBAGENTI

Ma già oggi i rischi per gli intermediari non mancano, come ha sottolineato **Gaetano Vicinanza**, presidente del gruppo agenti **Sara**. I rischi si riflettono sui sinistri la cui "gestione è sinergica con Cgpa". Vicinanza ha ripreso il tema delle sottoreti, dalle quali arriva spesso il problema per gli agenti: "formiamo i collaboratori ma forse non li controlliamo abbastanza", ha detto, aggiungendo che "c'è bisogno di una gestione dell'agenzia chiara e organizzata", soprattutto ora che Sara sta intraprendendo un rapidissimo percorso di digitalizzazione.

"Più si amplia la rete di collaboratori più aumentano le responsabilità", gli ha fatto eco **Giuseppe Sutura**, numero uno degli agenti di **Italiana Assicurazioni**. "Cerchiamo di gestire l'infedeltà del collaboratore – ha spiegato – facendolo sentire parte dell'agenzia, attraverso formazione, eventi istituzionali, così speriamo siano più consapevoli dei rischi che corriamo".

Invece, in tema di digitalizzazione, il gruppo agenti dispone di un hardware di proprietà su cui ha attivato con Cgpa una copertura di Rc professionale che comprende anche il rischio cyber.

I BROKER E RISCHI DELL'INDIPENDENZA

Uno sguardo, infine, anche al mondo dei broker, che affronta rischi peculiari. Per esempio quelli legati alle collaborazioni con le agenzie, i cui imprevisti, ha detto **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**, sono "poco conosciuti" anche per colpa di una normativa da interpretare e spesso lontana dalla realtà delle cose. "In una collaborazione complessa tra più soggetti – ha ricordato –, vietata dalla normativa ma che nella pratica quotidiana è normale, e l'vass lo sa, è molto complesso stabilire le responsabilità in caso di sinistro: occorre interpretare la norma, poi insistere su formazione e informazione, sono anni che lo diciamo".

Flavio Sestilli, presidente di **Aiba**, ha invece spostato l'attenzione sulla responsabilità a suo avviso più grande del broker: l'analisi delle esigenze del cliente per la ricerca del prodotto giusto sul mercato. "Il broker – ha raccontato Sestilli – ha da sempre sviluppato la propria società in modo indipendente e per farlo ora occorre usare la tecnologia che abbiamo e avremo a disposizione. Il futuro del mercato assicurativo – ha concluso – sarà molto promettente ma dovremo essere pratici e funzionali. La tecnologia, che non si può né rallentare né fermare, sarà un aiuto immenso che dovremo saper usare con intelligenza".

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

Iais, ecco il nuovo piano strategico

Lo **Iais**, l'associazione internazionale dei supervisori assicurativi, ha pubblicato il nuovo piano strategico che guiderà le attività dell'istituzione fino al 2029. Il documento, in estrema sintesi, focalizza la sua attenzione su quattro punti: favorire la coerente implementazione a livello globale degli standard stabiliti dall'associazione; perfezionare la valutazione del rischio basata su dati per tendenze che possano avere un impatto sul settore a livello internazionale; supportare i membri nell'analisi e nella gestione di trend come il cambiamento climatico e l'innovazione tecnologica; migliorare continuamente le attività dell'associazione, traendo forza dalle differenze e lavorando in maniera sempre più sostenibile.

Sempre all'interno del nuovo piano strategico, lo Iais ha posto sotto la lente di ingrandimento anche lo scenario che attende il mercato assicurativo nei prossimi quattro anni. Grande attenzione è stata posta sulla volatilità economica e sulle tensioni geopolitiche: in questo contesto, si legge nel documento, il ruolo dei supervisori nel sostenere l'equità, la sicurezza e la stabilità del mercato "sarà fondamentale".

Vietnam, il conto del tifone Yagi

Il passaggio del tifone Yagi in Vietnam ha avuto finora un costo complessivo per le assicurazioni di circa 13mila miliardi di dong, pari a poco più di 500 milioni di dollari. Lo riferiscono i report delle principali imprese assicurative coinvolte nel sinistro. La stragrande maggioranza delle perdite (96%), stando alle ricostruzioni dei mezzi di comunicazione locali, riguarda attività ingegneristiche e veicoli a motore. Attualmente, dei 213 miliardi di indennizzo liquidati finora dalle compagnie di assicurazione, ben 209 miliardi sono andati a compensare i danni agli scafi delle imbarcazioni. Secondo **Pham Van Duc**, vice direttore del dipartimento *Insurance Management and Supervision*, le perdite economiche complessive provocate dal passaggio del tifone Yagi ammontano a circa 85mila miliardi di dong, quindi il conto per le assicurazioni dovrebbe attestarsi al 17% dei danni totali.

Il tifone Yagi, uno dei più devastanti ad aver mai colpito il Vietnam settentrionale, ha toccato terra su Haiphong e Quang Ninh lo scorso 7 settembre e si è successivamente spostato nell'entroterra del paese, orientandosi verso sud-ovest.

Munich Re, una trimestrale sottotono

Munich Re ha chiuso il terzo trimestre del 2024 con un risultato netto di circa 900 milioni di euro, ben al di sotto di un consensus che si aggirava attorno agli 1,4 miliardi di euro. Alla base della performance, stando a quanto comunicato dalla società, ci sarebbero soprattutto i sinistri legati a quattro catastrofi naturali. Il conto più salato è arrivato dall'uragano *Helene* che lo scorso settembre ha investito il sud-est degli Stati Uniti: le perdite legate a questo evento si attesterebbero attorno ai 500 milioni di euro.

I numeri presentati dalla società sono soltanto un'anticipazione dei risultati definitivi che saranno annunciati il prossimo 7 novembre. Munich Re ha comunque fatto sapere che, nonostante la performance deludente, è nella condizione di poter superare il target di un profitto di cinque miliardi di euro per la fine dell'anno.



Descartes entra in Messico

Descartes sbarca in Messico: la società francese, specializzata nell'offerta di polizze parametriche, ha annunciato l'apertura di un ufficio a Città del Messico. A guidare le operazioni è stato chiamato **Francisco Javier Herrera Escalante**, manager di lungo corso del settore assicurativo che assumerà la carica di country manager per il Messico e che guiderà il processo di espansione della società in tutta l'America Latina. Prima di approdare in Descartes, Escalante è stato general manager del broker riassicurativo **Crest** e ha ricoperto ruoli dirigenziali in broker come **Marsh**.

La società ha affermato che, stando a una serie di indagini realizzate fra broker e aziende, la domanda di polizze parametriche in America Latina è cresciuta costantemente negli ultimi anni, soprattutto per quanto riguarda agricoltura, energie rinnovabili, terremoti e uragani.



UAE, broker contro il cap alle commissioni

La comunità dei broker assicurativi degli Emirati Arabi Uniti si dice molto preoccupata dalla proposta della **Emirates Insurance Federation (Eif)**, l'associazione di categoria dei professionisti delle polizze, di inserire un limite alle commissioni riconosciute sulle assicurazioni auto: secondo gli intermediari, una simile mossa potrebbe destabilizzare il mercato assicurativo del paese. Sentiti da *Middle East Insurance Review*, alcuni dei principali esponenti della comunità hanno evidenziato che il cap trascura il ruolo fondamentale delle commissioni nel sostenere la crescita, la redditività e la stabilità del mercato.

"Siamo più che semplici intermediari: aiutiamo gli assicuratori a creare portafogli redditizi e a raggiungere nuovi segmenti di clienti", ha affermato un portavoce. "Introdurre un limite così indiscriminato – ha proseguito – ignora tutti i contributi e gli investimenti che i broker fanno, con ripercussioni potenzialmente negative sulla qualità del servizio". I membri della comunità ricordano infine che le commissioni riconosciute ai broker sono attentamente negoziate e riflettono il valore che questi intermediari portano al mercato, riducendo i costi di acquisizione e migliorando la fidelizzazione dei clienti.

Mapfre non assicurerà più le società minerarie

Il gruppo spagnolo **Mapfre** ha comunicato che non assicurerà più le società minerarie che non prestano la dovuta attenzione alla sostenibilità ambientale e all'inclusione sociale. In pratica, il rispetto dei parametri Esg diventerà una condizione imprescindibile per accedere ai servizi assicurativi di Mapfre.

L'annuncio è arrivato in occasione del *Ferma Forum* che si è aperto lo scorso 20 ottobre a Madrid. "I fattori Esg sono ormai al centro del processo di sottoscrizione", ha osservato **Ana Pedrouzo**, senior underwriter di **Mapfre Global Risk**. "Molte compagnie, anzi probabilmente la maggior parte delle società del mercato, dispongono ora di tool che possono darci un'indicazione sul rispetto dei parametri Esg e noi – ha proseguito – non intendiamo sottoscrivere il rischio di clienti che non abbiano un rating di sostenibilità soddisfacente". L'impresa ha inoltre annunciato che chiederà alle società minerarie prove tangibili del loro impegno.



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

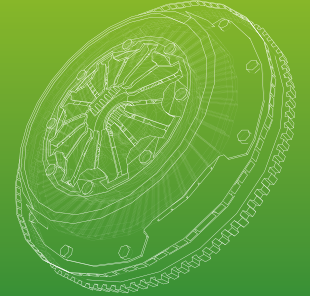
Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 25 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 <i>Keynote speech</i> - 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 attuarialo 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	◆ <i>Coffee break</i>
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 - Gilberto Guerrieri, responsabile servizio Gestione fondi e organismo di indennizzo di Consap - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Maria Cristina Leoni, responsabile servizio Amministrazione fondi di Consap - Enrico San Pietro, insurance general manager di UnipolSai
13.00 – 14.00	◆ <i>Lunch</i>
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	■ TAVOLA ROTONDA – 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 - Daniele Ferraro, responsabile del servizio sinistri di Bene Assicurazioni - Laura Gargasole, responsabile sinistri del Gruppo Helvetia Italia - Michele Grilli, direttore sinistri Rc auto di Sara Assicurazioni - Norberto Odorico, chief claims officer di UnipolSai - Pierluigi Pellino, head of motor claims & head of claims support di Generali Italia - Attilio Spera, head of claims di Verti Assicurazioni - Roberto Trementozzi, responsabile gestione sinistri area tecnica danni di Crédit Agricole Assicurazioni



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