

PRIMO PIANO

Ivass, reclami in crescita

Aumentano i reclami per le compagnie assicurative in Italia. Nel primo semestre del 2024, secondo l'ultimo aggiornamento statistico dell'Ivass, le imprese di assicurazione attive in Italia hanno infatti ricevuto un totale di 62.330 reclami, il 18,9% in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. La crescita è dettata soprattutto dalle segnalazioni ricevute dalle compagnie italiane: 51.872 reclami per le imprese nazionali, con un rialzo del 20,5% su base annua contro il più contenuto +12,1% delle società estere.

La maggior parte dei reclami ha riguardato il business dell'Rc auto (44,1%), seguito dagli altri rami danni (41%) e dal mercato vita (14,9%). La variazione più significativa è stata registrata dal segmento dei rami danni non auto, con un rialzo del 23,7% rispetto allo stesso periodo del 2023. In aumento, seppur su livelli più bassi, anche business vita (+8,2%) e Rc auto (+18,7%). In controtendenza soltanto il comparto del ramo vita relativo alle imprese straniere, che registra un calo del 26,2% su base annua.

Per quanto riguarda infine l'esito dei reclami, il 33% delle segnalazioni è stato accolto e l'8% si è concluso con una transazione: tutti gli altri (59%) sono stati respinti. Il tempo medio di risposta si è attestato a 22 giorni, ben al di sotto della soglia prevista a livello normativo di 45 giorni.

Giacomo Corvi

MERCATO

Investimenti, il settore assicurativo resta molto attrattivo

Nell'ultimo report di McKinsey è evidente quanto il mondo dei rischi sia sempre molto seducente per i fondi di private equity. Gli investitori, quando si parla di assicurazioni, sono alla ricerca di nuove opportunità, soprattutto nei campi della distribuzione della gestione sinistri e della tecnologia

In un'epoca di tassi di interesse volatili e in un ambiente macroeconomico sempre più competitivo, investitori e gestori si sono concentrati sui volumi di crescita. Ora, è arrivato il momento di cambiare direzione e affilare le armi per creare valore operativo come principale fattore di differenziazione competitiva. Questo cambiamento richiede un approccio graduale, fatto di innovazione tecnologica, talento e crescita mirata: gli investitori e i management team che sapranno padroneggiare questi elementi potranno posizionarsi meglio per una crescita sostenibile e avere un vantaggio competitivo nel panorama assicurativo in evoluzione.

Nell'ultimo report di **McKinsey**, dal titolo *Investing in insurance: the value imperative*, gli analisti propongono una strategia per generare valore attraverso gli investimenti nel settore assicurativo.

Gli investitori, si legge nel rapporto, detengono una significativa riserva di capitale destinata a un numero esiguo di obiettivi che offrono fonti sostenibili e vantaggi competitivi. Non sorprende quindi che i volumi dei deal e il loro valore nel settore del private equity siano diminuiti rispettivamente del 21% e del 24% nel 2023. Tuttavia, quando si parla di assicurazioni, gli impieghi stanno aumentando. Dopo la pausa del 2022, il valore degli investimenti privati è balzato dai circa 20 miliardi di dollari nel 2023 ai 27 miliardi finora nel 2024.

LE PECULIARITÀ DI UN SETTORE CHE PIACE

Il consolidamento della distribuzione rimane il tema dominante, soprattutto tra i broker, mentre le aree della gestione sinistri, degli assicuratori specializzati e del software assicurativo sono diventate altrettanti focus importanti per gli investitori. Ma a cosa si deve questa persistente attrazione per il comparto dei rischi? Gli investitori vedono "chiare leve di creazione di valore", tra cui l'adozione di quello che gli analisti chiamano un approccio *back to brilliant basics*, cioè l'opportunità di utilizzare l'intelligenza artificiale e altre tecnologie per ridurre le spese, migliorare le prestazioni tecniche, ridurre il loss ratio o promuovere la crescita; così come la capacità di acquisire e trattenere i migliori talenti per stimolare l'innovazione e l'eccellenza operativa.

A livello globale, l'*insurance* è sempre stata un sottosegmento di investimento popolare all'interno dei servizi finanziari a livello globale, grazie alle sue economie di scala, alle buone prestazioni durante tutto il ciclo economico, nonché per le caratteristiche del suo ecosistema di distribuzione e servizi che pesa poco sui bilanci e ha una lunga storia di successi. (continua a pagina 2)



(continua da pagina 1)

DISTRIBUZIONE, IL CAMPO DA GIOCO PER L'M&A

McKinsey rileva che la distribuzione assicurativa, in particolare nelle linee commerciali, ha dimostrato di essere il sottosegmento più resiliente all'interno dell'ampio spettro di investimenti nei servizi finanziari, anche dopo aver considerato l'impatto dell'aumento dei costi del debito, dovuto a tassi di interesse più elevati in un settore che si basa fortemente sul finanziamento e sull'M&A. Del resto, continua a crescere il valore degli accordi nel 2024, considerato che alla fine di luglio aveva già superato quello del 2022 e del 2023, trend che si accompagna a un aumento degli investimenti in tecnologia finanziaria e in servizi finanziari più in generale.

I broker nel cui capitale sono presenti fondi di private equity detengono già il 39% dei ricavi delle prime dieci compagnie in Francia, il 37% nel Regno Unito, il 34% negli Stati Uniti e il 28% in Germania. "Con il calo dei tassi di interesse – scrivono gli analisti – prevediamo uno slancio ulteriore del consolidamento del brokerraggio nel Regno Unito, poiché gli investitori avranno l'appetito per nuove opportunità nell'area europea".



© Foto-Rabe - pixabay

GESTIONE SINISTRI, UN MERCATO ANCORA TROPPO FRAMMENTATO

L'area sinistri, come si diceva, è un'altra frontiera per gli investimenti assicurativi del private equity, con una focalizzazione particolare sull'integrazione delle capacità e dei servizi lungo la catena del valore dei sinistri, in più linee di business. Il trend che coinvolge la gestione sinistri e i servizi di risanamento riguarda soprattutto l'integrazione e le sinergie operative. Sebbene le piattaforme globali mature siano ancora poche, si legge nel report di McKinsey, i leader globali nella gestione dei sinistri integrati sono già affermati, riflettendo ancora di più la frammentazione nella catena del valore di quest'area del business assicurativo, così come le diverse economie e capacità richieste per le classi di rischio, nonché le differenze geografiche.

Negli ultimi tre anni si è comunque vista una significativa accelerazione nel consolidamento, in gran parte sostenuta dai capitali dei fondi di private equity, attraverso svariate operazioni di M&A, partnership e specializzazioni: in ragione di questa tendenza, sottolineano gli analisti, diverse società di servizi si sono concentrate sulla creazione di franchising su larga scala, soprattutto negli Stati Uniti e nel Regno Unito, e nella creazione di Tpa (third-party administrator). Per quanto riguarda, invece, il continente europeo, nonostante diversi player sostenuti da private equity stiano cercando di fare le stesse cose, i modelli paneuropei sono ancora agli inizi: come spesso accade, parte delle difficoltà operative sono causate dalle difficoltà di navigare tra le sfumature e le complicazioni normative, sia a livello dell'Ue sia dei vari mercati locali.

LE OPPORTUNITÀ DELLA TECNOLOGIA ASSICURATIVA

Il terzo e ultimo capitolo ci parla della tecnologia: l'innovazione tecnologica nel settore assicurativo è e continuerà a essere una delle principali chiavi dello sviluppo, soprattutto con l'avvento dell'intelligenza artificiale generativa. Sebbene diversi player affermati nel settore dei software assicurativi siano già di proprietà di fondi, rimangono molte opportunità di investimento. Tra queste ci sono alcuni player, definiti "tardivi", cioè che sono in circolazione da 10-15 anni ma che ora stanno sperimentando una crescita accelerata, così come alcune società nuove, ma solide e in crescita, in grado di superare le sfide di un'accesa concorrenza.

La domanda di migliori soluzioni tecnologiche da parte degli operatori assicurativi (come compagnie, distributori e Tpa) lungo tutta la catena del valore sta continuando a crescere. Ciò è particolarmente vero per le soluzioni tecniche che hanno dimostrato di contribuire ai migliori risultati in termini di loss ratio. Diverse compagnie sono state in grado di raccogliere fondi e attrarre l'appetito degli investitori grazie alla significativa domanda di soluzioni nel pricing, nell'analisi dei sinistri e nell'underwriting: i progressi nell'intelligenza artificiale generativa, insieme agli investimenti dei fondi, aumenteranno il potenziale valore dei software trasformando radicalmente i processi, dall'underwriting al claims management.

Fabrizio Aurilia



è su Facebook

Segui la nostra pagina



RICERCHE

Nomisma, comprare casa è sempre più difficile

Secondo l'ultimo "Rapporto sull'Abitare", sono poco meno di un milione le famiglie che nei prossimi 12 mesi si sono dette interessate ad acquistare un'abitazione

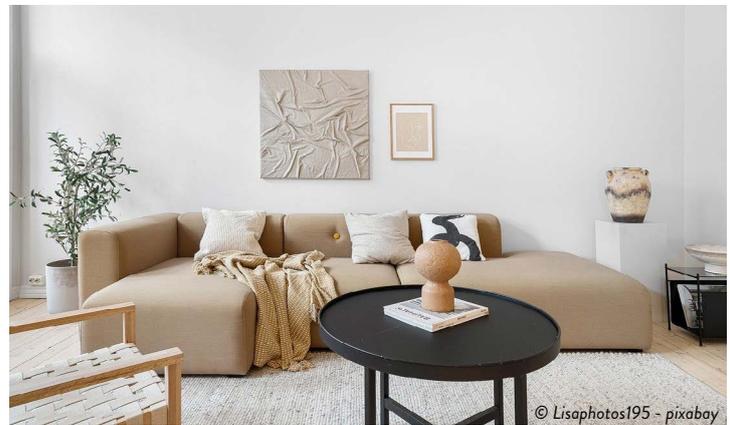
Comprare casa in Italia è sempre più difficile, specie per i single e per le famiglie numerose, così come sostenere canoni di locazione che continuano a crescere. Gran parte della colpa è dell'inflazione che ha intaccato i redditi. Lo ha rivelato il 17esimo Rapporto sull'Abitare 2024, realizzato da **Nomisma** con il supporto di **Crif** e presentato nei giorni scorsi a Roma.

Stando al documento, l'interesse delle famiglie nei confronti della casa rimane alto, anche perché l'abitazione viene spesso vista come un'opportunità di investimento. Purtroppo, però, le condizioni per concretizzare la compravendita sono spesso proibitive: negli ultimi anni l'inflazione ha eroso il reddito dei nuclei familiari, al punto che per tre su cinque esso risulta inadeguato o appena sufficiente per far fronte alle necessità. Rispetto ai tre milioni di famiglie che dichiarano un interesse all'acquisto nei prossimi 12 mesi, la domanda reale vede coinvolti 980mila nuclei. Contemporaneamente, la quota di famiglie in locazione che considera l'affitto come unica soluzione possibile a causa della scarsità di risorse è passata dal 56% del 2023 al 59,3%.

Inoltre, il clima di fiducia dei nostri concittadini rispetto alla situazione generale è meno positivo rispetto al 2023. Scendendo più nel dettaglio delle sue componenti, sebbene siano migliorati i giudizi sulla sicurezza lavorativa personale e sulla disponibilità delle banche a concedere credito, sono peggiorate le valutazioni rispetto alle prospettive di crescita del Paese e alle ricadute economiche dovute al perdurare dei conflitti in Ucraina e Medio Oriente.

Il mercato dei mutui

La ricerca si concentra anche sulla capacità finanziaria delle famiglie. In questo contesto, il numero di nuclei familiari che intendono acquistare casa ricorrendo a un mutuo risulta in diminuzione: la percentuale (ancora molto eleva-



ta) passa dal 77,9% del 2023 al 75,6% di quest'anno. Nel primo trimestre 2024, oltre all'attesa flessione del numero di compravendite con mutuo (-15,1%), si è assistito per la prima volta dopo alcuni anni anche a una lieve diminuzione degli acquisti non sostenuti da credito (-2,9%). Nel secondo trimestre si è tuttavia manifestata un'inversione di tendenza, con un risultato positivo (+3,9%) per le transazioni sostenute da mutuo. Sono ancora in lieve calo, invece, quelle non sostenute da credito.

In termine di importi, il volume erogato per il finanziamento di nuovi mutui nel 2023 si era assestato intorno ai 41 miliardi di euro, scontando una flessione annua del -25,4%. Il primo semestre 2024, con 19,8 miliardi di euro, vede una forte attenuazione del calo su base tendenziale (-4,9%) e congiunturale (-3%).

M.S.

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 11 novembre 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 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	◆ <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 Innovability - 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
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 Speri, 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



ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO