

PRIMO PIANO

Valencia, danni per 4 miliardi

Secondo l'agenzia di rating Morningstar Dbrs, il totale delle perdite assicurate derivanti dalle recenti inondazioni in Spagna nella regione di Valencia potrebbe superare i 4 miliardi di euro. Questa stima include le perdite assicurate che sarebbero assorbite dal Consorcio de Compensación de Seguros (Ccs), l'assicuratore pubblico sostenuto dallo Stato che interviene in caso di perdite derivanti da rischi straordinari, come atti di terrorismo, rivolte popolari e disastri naturali. Le stime del Ccs indicano in 3,5 miliardi di euro il totale delle perdite assicurate alle quali, ha spiegato Morningstar (citando stime di Aon), vanno aggiunti almeno altri 160 milioni di euro per danni derivanti dal settore agricolo.

Proprio sul Consorcio de Compensación de Seguros si è espresso ieri il presidente di Generali, Andrea Sironi, secondo il quale lo strumento iberico di gestione degli eventi straordinari rappresenta "uno strumento eccellente", e "uno dei migliori esempi" anche per l'Italia di collaborazione tra pubblico e privato. Parlando da Madrid, dove ha ricevuto il premio italo-spagnolo Tiepolo, Sironi ha detto che da tempo il gruppo Generali promuove anche per il nostro paese la nascita di uno strumento simile "che limita i danni economici alle famiglie e all'economia nazionale".

B.M.

AGENTI

Agit, verso una nuova fase di sviluppo

Rafforzare i presidi regionali, così che dai rappresentanti locali giungano feedback puntuali sulle necessità specifiche di ciascun territorio: è uno dei principali progetti messi in cantiere dal gruppo agenti di Groupama Assicurazioni. Il presidente, Angelo Mangano, illustra a Insurance Daily i temi aperti di cui si occuperà la rappresentanza nel prossimo futuro e parla del rapporto con la compagnia

Una nuova fase di sviluppo che valorizzi il ruolo dell'agente e la sua professionalità. In una fase dinamica, in cui l'intero mercato assicurativo sta facendo i conti con la necessità di rivedere il pricing delle polizze danni in seguito ai noti eventi meteo estremi che hanno colpito l'Italia, gli agenti sono chiamati a intercettare le necessità specifiche dei territori, farle arrivare al gruppo agenti, e da qui alla compagnia. Va in questo solco una delle iniziative principali su cui sta lavorando Agit, il gruppo agenti degli intermediari **Groupama Assicurazioni**, il cui presidente, **Angelo Mangano**, parla con *Insurance Daily* per illustrare le novità su cui è attiva la compagine.

Tra queste iniziative, un ruolo centrale riguarda il rafforzamento degli osservatori regionali che, per usare le parole di Mangano, "rappresentano in piccolo quello che è un ufficio di presidente del gruppo agenti. Al loro interno – spiega – c'è chi si occupa di specifiche tematiche, dall'auto al vita, dagli aspetti normativi ai sinistri, e così via". Quest'anno, tra aprile e maggio, si sono già svolte quattro riunioni sul territorio per raggruppare tutti gli osservatori regionali con i relativi rappresentanti, nel corso di assemblee che hanno visto la partecipazione di circa 150 agenti.

LA PRESENZA DI AGIT SUL TERRITORIO

L'obiettivo del gruppo agenti è che da questi presidi regionali arrivi costantemente un feedback preciso e puntuale di quelle che sono le necessità e le criticità riscontrate nei singoli territori. "Noi abbiamo la necessità che dall'osservatorio giungano alle commissioni tecniche le problematiche delle varie zone territoriali. La comunicazione – sottolinea Mangano – non deve essere monodirezionale: una volta che queste osservazioni arrivano alle commissioni, queste a loro volta devono portarle sui tavoli di confronto con la compagnia per cercare di risolverle; e, viceversa, quando una commissione tecnica si incontra con la direzione, si deve poter contare sulla presenza, anche via web, di un rappresentante regionale, in modo che la comunicazione sia rapida e diretta su ciò che avviene sui tavoli di confronto, e si abbia un feedback molto più immediato sulle iniziative intraprese o da intraprendere".

Di questo ci si è occupati anche durante il recente congresso (non elettivo) di Agit, il quattordicesimo, svoltosi a Villasimius, in Sardegna: nella mozione finale, gli agenti Groupama Italia hanno riconosciuto l'impegno del presidente e dei componenti dell'ufficio di presidenza, "evidenziando il ruolo cruciale svolto per mantenere l'equilibrio nelle relazioni industriali" e facendo emergere l'apprezzamento per "l'intenzione di consolidare la presenza di Agit sul territorio, confermando l'importanza dei rappresentanti regionali e degli osservatori come strumento di prossimità nei confronti dei colleghi". (continua a pagina 2)



(continua da pagina 1)

IL DIALOGO CON LA MANDANTE

Quanto ai rapporti con la compagnia, Mangano sottolinea che “sono buoni, e questo – aggiunge – è stato riscontrabile anche nelle interlocuzioni che abbiamo avuto di recente per modificare alcune modalità operative adottate sul pricing in alcune tipologie di polizze, su cui abbiamo chiesto di rivedere taluni aspetti che, a nostro modo di vedere, avrebbero impatti negativi non solo per la rete e per i clienti, ma anche per la compagnia stessa”.

I principali vertici di Groupama Assicurazioni (con qualche defezione dovuta principalmente alla vicinanza temporale con un altro evento organizzato nei giorni precedenti dalla compagnia) erano presenti all’ultimo congresso, e tra questi l’amministratore delegato e direttore generale, **Pierre Cordier**, e il chief distribution officer, **Roberto Trerotoli**, in un clima di confronto aperto ma sereno.

Segnali giudicati positivamente dal gruppo agenti sono arrivati anche sul fronte assuntivo, rispetto al quale, in passato, Agit aveva lamentato “una certa rigidità” da parte della compagnia. Ora, osserva Mangano, “la compagnia, e di questo ne ho dato atto a Cordier durante il congresso, sta investendo su questo fronte attraverso l’assunzione di nuove risorse. Va altresì detto – ha aggiunto – che i nuovi arrivati sono giovani e avranno ancora bisogno di tempo per affinare quelle qualità tecniche che si raggiungono solo attraverso una consolidata esperienza sul campo”.

IL NODO DEI SINISTRI SPECIALI

Un punto su cui sono emerse degli aspetti da risolvere assieme alla mandante è quello relativo ai cosiddetti “sinistri speciali”, vale a dire claims con caratteristiche particolari che vengono individuati e segnalati da un algoritmo, e che seguono un iter più approfondito rispetto ai normali sinistri. “Non riusciamo a condividere che un semplice punteggio e un algoritmo siano sufficienti per innescare una gestione così complessa e onerosa”, dice Mangano. Il gruppo agenti ha comunque dato atto, nelle sue relazioni tecniche, della grande professionalità degli specialisti e dei responsabili di riferimento, i quali continuano a lavorare, “anche su nostre segnalazioni, migliorando tangibilmente la procedura e che, con grande disponibilità, cercano di gestire la pressione che arriva dalle agenzie”. (continua a pagina 3)



Allianz

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende
alle piccole imprese

Scopri di più

(continua da pagina 2) La sensazione di Agit è che questa procedura “sia stata strutturata in maniera così rigida da imbrigliare, in alcuni casi, anche gli stessi specialisti, malgrado la loro citata disponibilità e buona volontà”. La richiesta alla compagnia è dunque quella di rivedere profondamente questa modalità, strutturando un nuovo sistema più semplice.

IL FRONT OFFICE DELLA COMPAGNIA

Rispetto a un passato recente contrassegnato da rapporti anche burrascosi tra mandante e intermediari, ora presso il gruppo agenti sembra emergere chiaramente la consapevolezza che, nell'interlocuzione con la compagnia, dall'altro lato ci sia qualcuno disposto ad ascoltare le istanze degli agenti. “Rispetto a cinque o sei anni fa, il periodo critico, sono stati fatti incredibili passi avanti. Ora – ammette Mangano – la compagnia è molto più stabile finanziariamente, e i risultati raggiunti sono il frutto anche del duro lavoro fatto da noi agenti. Oggi il dialogo, nel rispetto dei rispettivi ruoli, è costruttivo, c'è attenzione ad ascoltare”. Del resto la strategia distributiva di Groupama Assicurazioni è fortemente agente-centrica. “Circa il 90% del business della compagnia – ricorda Mangano – arriva da parte nostra”. In questo senso il presidente ripropone ancora una volta un'immagine cara ad Agit, cioè che il gruppo agenti sia “il front office della compagnia”, al cui fianco operano gli area manager e i district manager, “cioè quelli che un tempo venivano chiamati ispettori commerciali, che conoscono gli agenti e stanno sul territorio, conoscendone le specificità, e sanno come si muove la concorrenza in termini di prodotti e di tariffe”.

Beniamino Musto

RICERCHE

Il vita ha ripreso a correre in tutto il mondo

Secondo l'ultimo report Sigma di Swiss Re la raccolta globale del segmento dovrebbe crescere del 3% quest'anno, a 3.100 miliardi di dollari: la previsione è che si arriverà a 4.800 miliardi nel 2035

L'aumento dei salari reali, i tassi di interesse ancora elevati in mercati chiave come quello degli Stati Uniti, e la crescita della classe media nei mercati emergenti sono tra i fattori che hanno favorito la crescita a livello mondiale della raccolta assicurativa vita. A fotografare lo stato dell'arte del settore è **Swiss Re**, che nell'ultimo report Sigma, pubblicato oggi, stima che sia quest'anno, sia nel prossimo, la raccolta premi globale vita aumenterà del 3% annuo, il doppio della media degli ultimi dieci anni. Un ritmo che, secondo il riassicuratore svizzero, si profila stabile anche in futuro visto che quest'anno la raccolta premi globale vita dovrebbe raggiungere i 3.100 miliardi di dollari, con la prospettiva di arrivare a 4.800 miliardi nel 2035 (+54% in 10 anni).

Nel report, gli analisti di Swiss Re spiegano che a sostenere la domanda nel mondo sono in primis i baby boomer. Una generazione che sta entrando in età da pensione “proprio mentre tassi d'interesse più elevati rafforzano il mercato del risparmio assicurativo e questa è una convergenza favorevole”, spiega **Paul Murray**, ceo Life & Health Reinsurance di Swiss Re. “I pensionati – aggiunge – sono alla ricerca di un reddito stabile e privo di preoccupazioni, e il settore assicurativo si sta facendo avanti per soddisfare questa domanda”.

(continua a pagina 4)

AXA **XL Insurance**

Your global partner for progress

Le aziende hanno bisogno di un partner assicurativo che le aiuti a prevenire e a proteggersi dai rischi informatici.
Con AXA XL avrai il supporto necessario in ogni fase del tuo percorso.

**PROTEZIONE
CONTRO IL
RISCHIO CYBER
SCOPRI DI PIÙ**

(continua da pagina 3)

I trend in Europa, Usa e Cina

I consumatori di tutto il mondo stanno approfittando dei tassi di interesse ancora elevati per acquistare prodotti finanziari legati al risparmio. La tendenza è più forte negli Stati Uniti, dove le vendite di rendite individuali dovrebbero raggiungere un nuovo record di oltre 400 miliardi di dollari nel 2024, ben al di sopra della media di 234 miliardi di dollari degli ultimi dieci anni. Anche nel Regno Unito la domanda di rendite a tasso fisso dovrebbe rimanere elevata nel 2024, prima di rallentare nel 2025 e 2026. In Cina, la prevista riduzione dei tassi d'interesse ha accelerato le vendite nel breve termine ma si prevede che una forte domanda per questi prodotti persisterà nel medio e lungo periodo.

Sempre secondo Swiss Re, a causa della riduzione dei tassi di interesse, i consumatori dei mercati avanzati si orienteranno sempre più verso polizze index-linked. In Europa, e specialmente in Italia e Francia, la vendita di questi prodotti è in forte aumento, e dal prossimo anno la tendenza dovrebbe estendersi agli Stati Uniti. Inoltre, in Europa si registra una solida domanda di assicurazioni per invalidità e assistenza a lungo termine.

Danni, il riprezzamento dei rischi spinge la crescita dei premi

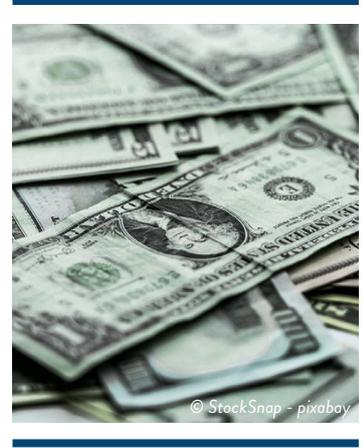
Nel settore danni, il riprezzamento dei rischi dovuto all'aumento dei sinistri spinge la crescita dei premi globali: secondo Swiss Re, aumenteranno del 4,3% nel 2024, e poi del 2,3% nel 2025 e 2026 (la media degli ultimi cinque anni è stata del 3,1%). Ulteriori miglioramenti nei risultati degli investimenti grazie a tassi d'interesse ancora elevati dovrebbero sostenere la redditività complessiva degli assicuratori danni. Swiss Re stima che il Roe nei sei maggiori

mercati assicurativi danni sarà del 10% sia nel 2025 che 2026, così da superare il costo del capitale.

L'economia globale, secondo il colosso della riassicurazione svizzera, dovrebbe continuare a crescere in modo solido. Il Pil globale dovrebbe attestarsi al 2,8% nel 2025 e al 2,7% nel 2026, in lieve calo rispetto alla crescita media del 3,1% del decennio pre-pandemia. Tuttavia, vi sono significative divergenze regionali e i rischi sono orientati verso scenari più sfavorevoli a causa dell'acuirsi delle tensioni geopolitiche e dell'incertezza delle politiche commerciali.

Secondo **Jérôme Jean Haegeli**, capo economista di Swiss Re, sussistono rischi di inflazione più elevati e la probabilità di tagli dei tassi d'interesse inferiori a quanto ipotizzato in precedenza, in particolare negli Usa, visto l'esito delle elezioni e il perdurare di un'economia forte. "Tassi d'interesse elevati – spiega – potrebbero dare ulteriore impulso ai mercati assicurativi primari, soprattutto nel ramo vita, ma un contesto economico generale più fragile e uno scenario geopolitico volatile aumentano i rischi di scenari avversi. Un monitoraggio tempestivo e proattivo sarà fondamentale per il settore assicurativo".

B.M.



INNOVIABILITY
**INNOVATIVE
SOLUTIONS
FOR TRANSPORT**

INFO@INNOVIABILITY.IT
WWW.INNOVIABILITY.IT

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