

PRIMO PIANO

Transizione verde, no panic

Difficilmente il rischio della transizione verde potrà da solo mettere in crisi il settore finanziario europeo. Stando a una recente analisi della Bce e dell'Esu, anche in uno scenario di rapida correzione dei prezzi le perdite nei diversi mercati resterebbero infatti limitate, comprese fra il -5,2% dell'industria assicurativa e il -6,7% del settore bancario in un orizzonte temporale di otto anni. "È improbabile che i rischi di transizione possano da soli minacciare la stabilità finanziaria", si legge nel report. Maggiore preoccupazione desta invece l'eventualità che un simile scenario possa combinarsi a shock macroeconomici. In questo caso, le perdite di mercato si porrebbero su livelli senza dubbio più elevati, arrivando a toccare il 21,5% nel comparto dei fondi pensione. Per quanto considerevole, il rapporto evidenzia tuttavia che l'impatto di simili perdite sul capitale delle istituzioni finanziarie "potrebbe essere mitigato da fattori come gli introiti delle banche o le passività di assicurazioni e fondi pensione".

In ogni caso, gli autori del report sottolineano la necessità di "un approccio coordinato al finanziamento della transizione verde e il bisogno per le istituzioni finanziarie di integrare il rischio climatico nei loro modelli di risk management in maniera completa e tempestiva".

Giacomo Corvi

COMPAGNIE

GamaLife, le strategie per cambiare il mercato vita in Italia

La compagnia arrivata nel nostro paese quasi due anni fa punta su innovazione, trasparenza, qualità e semplicità, affidandosi a un modello ibrido fatto di partnership e un approccio conservativo nella gestione del capitale. Una scommessa in un momento di grandi cambiamenti

Erano i primi giorni del 2022, quando **GamaLife** sbarcava in Italia con l'acquisizione per 128 milioni di euro del portafoglio vita italiano di **Zurich**, composto prevalentemente da polizze tradizionali, con riserve tecniche pari a 8,4 miliardi di euro. Dopo quasi due anni di attività sotto la guida di **Raffaele Agrusti**, la sottoscrizione di varie partnership, la compagnia controllata da **Apax** è finalmente pronta a presentarsi al mercato italiano pienamente operativa. Il gruppo, basato in Portogallo, è guidato dal ceo **Matteo Castelvetti** che in apertura della presentazione ufficiale della compagnia, avvenuta in un evento, ieri a Milano, ha definito l'impresa come "una start up che ha mezzo milione di clienti e otto miliardi di masse gestite".

Questa definizione, ha continuato Castelvetti, rappresenta il modello di business della compagnia che vuole essere "innovativo, trasparente, di qualità e teso verso la semplificazione", con un approccio basato sulle partnership per quanto riguarda la distribuzione, l'asset management e l'IT, mentre il disegno dei prodotti, l'analisi dei rischi e la gestione del capitale viene fatto in casa. "Nel business assicurativo – ha ricordato – le economie di scala sono essenziali ma su alcune cose noi preferiamo utilizzare gli accordi ed essere più agili".

OBIETTIVI OLTRE GLI STANDARD

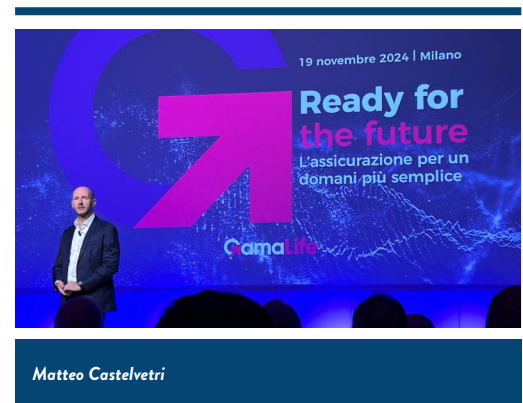
Secondo l'analisi del ceo, il settore vita negli ultimi anni non ha saputo valorizzare il ramo I: "il mercato – ha detto – è stato troppo lento nel periodo 2015-2022, principalmente perché non ha saputo gestire il cambiamento in corso". Cosa che invece GamaLife è convinta di poter fare, "non fermandosi agli standard di mercato", ma andando oltre per offrire rendimenti più attrattivi.

Con un approccio conservativo nella gestione del capitale, GamaLife propone tre gestioni separate con rendimenti oltre la media di mercato: due prodotti come **G Solution**, polizza di ramo I con resa oltre il 4,5%, e un **Pip**, **Futuro Pensione**, con un 3,4% di rendimento. Per il 2025 è pronto il lancio di tre altri prodotti: due multiramo (**Multinvest** e il **Pip ViPensione**) e una polizza tradizionale di ramo I (**Progetto**). Centrali nello sviluppo della compagnia sono state le partnership con **Goldman Sachs**, "senza conflitti d'interesse", ha sottolineato Castelvetti, e con **Previnet**, "una delle piattaforme più interessanti del mercato", ha concluso il ceo.

LA SVOLTA DOPO L'ANNUS HORRIBILIS

Insomma, GamaLife sembra pronta ad accelerare davvero, ora che lo scenario del mercato vita sta mostrando segnali di miglioramento, dopo l'*annus horribilis* del 2023.

Ne ha parlato **Federica Orsini**, principal di **Prometeia**, in una presentazione incentrata proprio sul mercato del risparmio e investimenti. (continua a pagina 2)



(continua da pagina 1) Nonostante l'esigenza di integrazione pensionistica sia più che mai presente, nel mercato vita sono ancora la protezione del capitale e la crescita a fare la parte del leone: "l'assicurazione, in una logica di investimento e protezione – ha raccontato Orsini –, realizza l'80% dei volumi di tutto il mercato". Nel 2024, l'economia è stata debole ma il clima di fiducia delle famiglie sta salendo, sono in crescita anche i flussi di risparmio dopo gli ultimi due anni segnati dall'inflazione e dalla concorrenza del Btp. "I mercati – ha spiegato Orsini – stanno andando bene, sia azionari sia obbligazionari, ma tra le persone c'è comunque cautela verso i rischi finanziari".

IL RIEQUILIBRIO DELLA RACCOLTA

Nei primi sei mesi dell'anno, i flussi vita sono stati 41 miliardi di euro e il peso del comparto, nonostante le difficoltà del 2023, resta un quarto del totale. È tornato a crescere il tasso di risparmio ma i redditi fanno fatica a stimolare i consumi. La raccolta vita totale per il 2024, secondo le previsioni di Prometeia, supererà i 111 miliardi, con una crescita dell'11,9% rispetto ai 99,4 miliardi del 2023, un dato che riporta la raccolta sopra ai livelli del 2022 (105,5 miliardi) ma lontana dal 2021 (123,2 miliardi): solo nel 2026, i flussi vita torneranno al livello 2021 con 123,6 miliardi previsti.

Interessante notare, ha sottolineato Orsini, che la composizione della raccolta, tra il 2021 e il 2026, sarà molto diversa, giacché nel 2021, il ramo I valeva 27,7 miliardi mentre nel 2026 varrà quasi 53 miliardi, con una forte contrazione delle multiramo, che invece nel 2021 erano lo strumento preponderante: "le multiramo – ha aggiunto Orsini – scontano l'efficienza dei titoli di Stato".

Guardando al prossimo futuro, una buona parte di risparmio andrà quindi verso il gestito e le polizze, anche grazie agli impatti attesi dalla regolamentazione: temi come il value for money e la riforma della Pog valorizzeranno anche la consulenza degli intermediari.

GOLDMAN SACHS, L'EUROPA PERDE LE OCCASIONI

Ma qual è lo scenario macroeconomico complessivo dentro cui il ramo vita si muoverà nei prossimi anni? Per rispondere a questa domanda è stato chiamato sul palco **Filippo Taddei**, senior economist e managing director di **Goldman Sachs**, che ha esordito spiegando che (purtroppo) l'economia europea sta perdendo l'occasione della ripartenza nel 2024, a differenza di quella americana. (continua a pagina 3)



Allianz

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende
alle piccole imprese

Scopri di più

(continua da pagina 2) Investimenti deludenti, pochi consumi e traino della domanda estera caratterizzano la flebile crescita europea. "Una grande differenza – ha fatto notare Taddei – è che la dinamica dei consumi americani coincide con quella dei redditi, mentre in Europa, e soprattutto in Italia, non è così". Il tasso di risparmio europeo è al 15,8%, il più alto da sempre, ma occorre sbloccare questi risparmi, cambiare la politica fiscale dell'Ue, cosa che non sta avvenendo e che, prevede l'economista, non avverrà a breve. "Se il consumatore europeo non abbassa il tasso di risparmio la produzione industriale non riparte, anche al netto del costo dell'energia che cala", ha precisato Taddei.

IL FUTURO INCERTO DI PREVIDENZA E PROTEZIONE

Il tutto sarà peggiorato dalle politiche trumpiane, come ha ricordato in una breve tavola rotonda **Enrico Tommaso Cucchiani**, che nella sua lunga carriera è stato il ceo di **Intesa Sanpaolo**. "Le imprese – ha detto – si apprestano ad affrontare i dazi in certi casi spostando la produzione negli Stati Uniti". L'Europa deve sbloccarsi perché già oggi, ha sottolineato, gli asset manager europei investono l'80% delle masse in titoli americani. In questo contesto, "i cittadini – ha chiosato Cucchiani – dovranno pensare sempre di più in proprio alla sanità, alla pensione e alla protezione; eppure la disponibilità di risparmio c'è, se pensiamo che oggi una quota pari al 70% del Pil non è investito in maniera produttiva".

Secondo **Dario Focarelli**, co-direttore generale di **Ania**, il vero punto politico è dove si investiranno gli eventuali nuovi capitali che servono all'Europa: "l'assicurazione – ha ricordato – è il più grande investitore istituzionale italiano e investe già molto in euro". Per quanto riguarda, invece, temi prettamente assicurativi, Focarelli ha constatato che nella legge finanziaria non si affrontano le questioni legate alla previdenza complementare, "ma sappiamo che ci sono riflessioni in corso", ha precisato; mentre per la sanità integrativa ci vorrebbe una regolamentazione ad hoc: "occorre un sistema incentivato e favorito per migliorare la sanità integrativa e la gestione della non autosufficienza", ha concluso Focarelli.

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

Cloud, banche e compagnie non sfruttano gli investimenti

Un recente report del Capgemini Research Institute svela il divario tra istituzioni tradizionali e nuove realtà: le prime utilizzano questa tecnologia per aumentare l'efficienza operativa, le seconde per accelerare le vendite

Il contesto economico attuale pone diverse sfide alle istituzioni finanziarie, come quella di una corretta gestione e protezione dei dati o quella della sicurezza informatica. Per superarle, le banche e le compagnie assicurative stanno aumentando l'adozione del cloud, come dimostra l'incremento del 26% del riferimento a questa tecnologia nelle relazioni annuali delle principali società globali tra il 2020 e il 2023. Nonostante ciò, molte realtà faticano a trarre pieno valore dagli investimenti effettuati. È quanto emerge dal *World Cloud Report for Financial Services 2025*, recentemente pubblicato dal **Capgemini Research Institute**.

Una delle principali evidenze del documento riguarda la differenza tra l'approccio agli investimenti nel cloud delle istituzioni finanziarie tradizionali rispetto a quello delle realtà di nuova generazione. Le banche e le compagnie assicurative si concentrano principalmente sull'efficienza operativa, con l'84% che vede il cloud come un mezzo per ottimizzare i processi interni.

(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) Al contrario, fintech e insurtech attribuiscono al cloud un ruolo strategico nella crescita delle vendite, con il 62% che ne fa un pilastro per accelerare la generazione di ricavi. Il rapporto evidenzia inoltre come solo il 12% delle aziende del settore finanziario possa essere classificato come *cloud innovator*, vale a dire realtà con una strategia cloud ben definita, resa possibile da capacità tecnologiche avanzate e supportata da piattaforme scalabili e partnership consolidate.

Una realtà operativa complessa

Le banche e le assicurazioni gestiscono grandi volumi di dati sui loro clienti, ma incontrano molte difficoltà nella loro gestione. Il report individua tre problemi principali: i sistemi legacy ostacolano l'integrazione dei dati (71%), le preoccupazioni sulla privacy e sulla protezione dei dati rimangono alte (70%) e la scarsa qualità dei dati costituisce un ulteriore ostacolo (69%). La crescente pressione normativa, inoltre, richiederà il rispetto di requisiti di conformità sempre più rigorosi.

A fronte di queste sfide, la tecnologia rappresenta una risorsa fondamentale, ma molte istituzioni finanziarie tradizionali sono ancora carenti in competenze avanzate. Soltanto il 15% delle banche e delle compagnie assicurative ha raggiunto un livello di maturità elevato nell'uso dell'intelligenza artificiale, il 22% nell'automazione robotica dei processi e il 30% nelle analisi predittive. Questo ritardo frena la capacità di integrare soluzioni innovative e di supportare un ecosistema cloud più efficace.

Secondo il rapporto, le istituzioni che rientrano nella categoria di *cloud innovator* riescono a ottenere risultati di alto



livello, con performance superiori rispetto alla concorrenza. Queste aziende mostrano una maggiore efficacia nel raggiungere obiettivi di up-sell e cross-sell (32% contro il 12% delle altre), nella monetizzazione dei dati (32% contro il 10%) e nello sviluppo di prodotti innovativi (22% contro il 10%). Per accelerare l'efficienza operativa e l'innovazione, il report suggerisce che banche e assicurazioni adottino un approccio incentrato sui dati e sul cloud. Ciò richiede una particolare attenzione alla creazione di applicazioni cloud native, all'investimento in professionisti specializzati nell'argomento e alla costruzione di una cultura che incoraggi la condivisione di idee e best practice.

M.S.

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