

PRIMO PIANO

Munich Re, obiettivo sei mld di euro

Munich Re fissa l'asticella a un utile netto di sei miliardi di euro nel 2025. I ricavi complessivi del gruppo, stando ai numeri che sono stati svelati oggi dal riassicuratore tedesco, dovrebbero ammontare a 64 miliardi di euro, mentre il ritorno degli investimenti è atteso al di sopra della soglia del 3%. Alla base delle previsioni, come illustra una nota stampa della società, ci sarebbe "la positiva performance operativa di tutti i segmenti di business".

Ricavi per 42 miliardi di euro e un utile netto complessivo di 5,1 miliardi di euro, più nel dettaglio, sono attesi nel core business riassicurativo. "Nel perdurante contesto di mercato favorevole, Munich Re continuerà a far leva sulla sua solida posizione di mercato", si legge nella nota. Altri 22 miliardi di euro dovrebbero invece arrivare dalla controllata Ergo, che potrà proseguire anche nel 2025 "il solido sviluppo di business che ha inaugurato negli ultimi anni". Il combined ratio dovrebbe attestarsi all'89% per Ergo Germany e al 90% per Ergo International. L'utile netto della controllata è atteso poco sotto la soglia del miliardo di euro. Munich Re ha infine comunicato che a partire dal 2025 i risultati di Ergo Germany saranno pubblicati come un'unica unità di rendicontazione, mettendo insieme le attività vita, danni e salute.

GC

RICERCHE

Fintech e insurtech, il mercato italiano è maturo

Meno società, ma più investimenti e ricavi per le start up del settore finanziario, bancario e assicurativo nel 2024: secondo l'ultima edizione dell'osservatorio curato dal Politecnico di Milano, il mercato è in buona salute. Serve adesso uno sforzo in più per sprigionare tutto il potenziale ancora inespresso dell'industria

Anche per il mercato italiano delle fintech e delle insurtech è finalmente scattata l'ora della maturità. Il settore si consolida, fra nuovi ingressi, qualche chiusura e diverse operazioni di M&A. Gli investimenti continuano a crescere. E pure gli indicatori economici e finanziari stanno seguendo un andamento positivo. Certo, nulla di eclatante, le dimensioni del fenomeno restano ridotte, spesso ben al di sotto dei valori che può vantare una piccola impresa in Italia. Tuttavia, secondo l'ultima edizione del rapporto realizzato dall'Osservatorio Fintech & Insurtech della School of Management del Politecnico di Milano, il mercato sta attraversando un buon momento: il settore, si legge nella ricerca, "appare in buona salute".

Presentato ieri mattina con un evento presso l'aula magna dell'ateneo, il report fotografa un settore che nel 2024 ha innanzitutto visto una leggera diminuzione delle realtà di mercato: 596 società contro le 622 che si contavano lo scorso anno, a testimonianza di un processo di consolidamento in pieno svolgimento per le start up tecnologiche del settore finanziario, bancario e assicurativo. Gli investimenti complessivi, fra equity e strumenti convertibili, sono ammontati finora a 250 milioni di euro, il 44% in più rispetto ai 174 milioni di euro dell'intero 2023. E bene infine anche fatturato e redditività: i ricavi mediani dell'industria hanno registrato un incremento del 29% su base annua e si sono attestati attorno ai 450mila euro, mentre il 44% delle start up ha previsto di poter raggiungere il break-even entro la fine dell'anno. Lo scenario appare dunque particolarmente vivace: il 76% delle realtà di mercato, a tal proposito, ha affermato di essere attualmente alla ricerca di nuovo personale per rafforzare le funzioni di ricerca, sviluppo, vendita e marketing.

QUALCHE LIMITE DI MERCATO

"Ci troviamo in un contesto di profondo cambiamento", ha detto **Marco Giorgino**, responsabile scientifico dell'osservatorio. "Gli incumbent – ha aggiunto – stanno ridefinendo le loro strategie, esplorando possibilità di fusioni e acquisizioni per creare sinergie, ampliare la gamma di servizi e migliorare l'efficienza operativa", agendo allo stesso tempo come "driver di innovazione attraverso investimenti in progetti digitali interni e sostenendo le start up emergenti". Già, perché le nuove aziende del settore, nonostante l'approdo a una fase di maturità, sembrano aver ancora bisogno di una certa spinta.

Il rapporto, in questo contesto, non nasconde i limiti di un mercato che fa fatica a esprimere tutto il proprio potenziale. Innanzitutto, la crescita degli investimenti, per quanto sensibile, non è ancora sufficiente: il 46% delle start up è tuttora impegnato nella ricerca di nuovi fondi e solo il 12% ha già identificato gli investitori più adeguati per il proprio round di finanziamento. (continua a pagina 2)




(continua da pagina 1) La strategia di crescita risulta poi limitata alla sola creazione di nuovi prodotti, con pochissimi piani focalizzati sull'espansione in altri mercati o sulla diversificazione della clientela. Il risultato è che le prospettive di sviluppo restano circoscritte. E anche le singole richieste di finanziamento rimangono piuttosto contenute: più del 50% delle richieste di nuovi fondi non sono andate nel 2024 oltre la soglia dei due milioni di euro. Troppo poco per sperare in una più ampia e rapida crescita del settore.

UN NUOVO TIPO DI CLIENTELA

Servirà quindi uno sforzo in più per riuscire a sprigionare il potenziale ancora inesperto delle fintech e delle insurtech, rinnovare l'offerta finanziaria e porsi così nelle condizioni migliori per poter soddisfare davvero le esigenze di una clientela che sta evolvendo rapidamente. Il rapporto, a tal proposito, evidenzia che il cliente tipico è ormai un consumatore digitale: il 74% degli italiani usa strumenti di home banking, il 65% utilizza l'app della propria banca, con valori in decisa crescita rispetto allo scorso anno. Anche la vocazione alla digitalizzazione mostra tuttavia alcuni limiti. La stragrande maggioranza dei clienti, per esempio, si dice poco propensa a condividere informazioni personali con chi si occupa della gestione dei suoi risparmi e dei suoi investimenti: solo il 5% degli italiani è disposto a servirsi di sistemi che condividano in maniera automatica dati come i propri spostamenti o l'utilizzo dello smartphone. A pesare è soprattutto la mancanza di chiarezza sull'utilizzo che verrà fatto delle informazioni raccolte (51%), così come la scarsa percezione dei benefici che il cliente potrebbe trarre dalla condivisione dei propri dati personali (42%).

Anche la propensione alla sostenibilità del cliente finale appare in netta discesa. Nel giro di appena due anni, il valore che i consumatori attribuiscono alla lotta al cambiamento climatico nella scelta dei prodotti finanziari, in una scala da 1 a 10, è passato da 7,5 a 5 punti. Stessa dinamica per la riduzione della povertà, calata da 7,4 a 5,8 punti. L'identikit del nuovo cliente si scopre così meno digitale e sostenibile di quello che ci si potrebbe aspettare. (continua a pagina 3)

An advertisement for Allianz Commercial. The background is a photograph of a woman wearing safety glasses and a dark jacket, looking upwards in a warehouse filled with colorful shipping containers. The Allianz logo is in the top left. The text 'SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL' is centered above the main headline. The headline reads 'Dalle grandi aziende alle piccole imprese'. A white button with the text 'Scopri di più' is in the bottom right.

Allianz 

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende
alle piccole imprese

Scopri di più

(continua da pagina 2)

UNO SPAZIO ENORME PER LE INSURTECH

E pensare che proprio queste dinamiche potrebbero generare enormi opportunità per lo sviluppo di nuove fintech e insurtech. Nell'ambito della lotta al cambiamento climatico, per esempio, il rapporto evidenzia come le start up del settore potrebbero ricoprire un ruolo fondamentale per promuovere la sostenibilità ambientale grazie alle nuove tecnologie. Peccato però che, stando ai numeri dell'osservatorio, appena il 24% delle realtà di mercato veda l'impatto sulla sostenibilità come uno degli elementi chiave per il successo dei propri prodotti o servizi. "Si evidenzia una forte necessità di concretezza e focalizzazione", ha affermato **Filippo Renga**, direttore dell'osservatorio. "È indispensabile – ha aggiunto – fare leva sull'innovazione e promuovere la collaborazione tra operatori, sfruttando tecnologie in grado di gestire e risolvere le sfide poste da obiettivi sostenibili spesso divergenti".

Le opportunità sono ben evidenti per il segmento delle insurtech. Il rapporto cita a questo riguardo i risultati del progetto di ricerca *Piisa*, realizzato nella cornice del programma *Horizon Europe*: l'86% degli italiani è preoccupato per i rischi legati al cambiamento climatico, il 79% ha vissuto sulla propria pelle un evento di questo genere negli ultimi cinque anni, ma meno della metà della popolazione ha sottoscritto una copertura assicurativa contro simili episodi. "È necessario che si agisca su due fronti: da un lato implementando prodotti e soluzioni assicurative che sappiano identificare con massima puntualità il rischio di ogni singolo assicurato e ne forniscano una adeguata copertura specifica, dall'altro creando consapevolezza e educando i clienti sui nuovi rischi emergenti al fine di aumentare la prevenzione e quindi diminuire l'esposizione al rischio", ha detto **Laura Grassi**, direttrice dell'osservatorio.

LE START UP DELLE ASSICURAZIONI

Molto, in questo ambito, potrebbe arrivare dal settore delle polizze parametriche. Tante potenzialità, ma anche parecchie sfide. A cominciare dalla necessità di presentare al grande pubblico un mercato che finora è rimasto pressoché sconosciuto: sempre secondo i risultati del progetto di ricerca europeo, l'88,5% degli italiani non ha mai sentito parlare di simili soluzioni.



Basta poco per rendersi conto dell'enorme potenziale di crescita che ancora possono vantare le start up del settore assicurativo. Il rapporto arriva a contare 86 insurtech attive nel 2024. La raccolta del segmento è arrivata a circa 35 milioni di euro. L'83% delle start up sta assumendo nuovo personale e il 43% ha già raggiunto il break-even. La crescita è dunque evidente. Ed è almeno in parte dettata dal dinamismo mostrato dagli incumbent del settore: le compagnie tradizionali hanno avviato 108 progetti interni per lo sviluppo di nuove soluzioni digitali per un valore complessivo di circa 45 milioni di euro, con un aumento dell'89% su base annua. L'industria si caratterizza inoltre per una certa vocazione alla collaborazione fra le diverse realtà: sono ben 45 le partnership che sono state attivate nel 2023 fra start up e incumbent del settore, dato che marca una crescita dell'80% rispetto all'anno precedente. Anche in questo caso, tuttavia, gli ostacoli non mancano. La sfida principale, almeno per il 55% delle realtà di mercato, è rappresentata dalla ricerca di nuovi fondi: il 43% delle insurtech è attualmente impegnato nella ricerca di finanziamenti per sostenere il proprio sviluppo.

Giacomo Corvi



è su **LinkedIn**

Segui la nostra pagina



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

Moody's, bene gli utili dei Lloyd's

La redditività dei Lloyd's rimane forte nonostante le maggiori perdite per sinistri catastrofali. È quanto rileva **Moody's**, secondo cui le riserve danni sono un punto debole, ma "la disciplina di sottoscrizione, le favorevoli condizioni di mercato e i solidi rendimenti degli investimenti" dovrebbero far sì che i Lloyd's mantengano solidi gli utili e il capitale nei prossimi 12-18 mesi. Tuttavia, sostiene l'agenzia di rating, la redditività del mercato potrebbe non raggiungere i brillanti risultati ottenuti nel 2023 e nella prima metà del 2024 a causa delle maggiori perdite per catastrofi e del continuo rafforzamento delle riserve casualty, in aumento negli ultimi anni.

Nel primo semestre del 2024 l'utile di sottoscrizione di Lloyd's ha raggiunto il massimo degli ultimi 17 anni, salendo a 3,1 miliardi di sterline dai 2,5 miliardi di sterline dell'anno precedente, aiutato dagli aumenti dei prezzi e dalla minore esposizione alle catastrofi, e dovrebbe rimanere forte per altri 12-18 mesi, spiega da Moody's, sottolineando che i Lloyd's hanno anche beneficiato nel primo semestre di migliori rendimenti degli investimenti grazie a tassi di interesse più elevati.

Il broker tedesco Funk amplia il team e punta a crescere

Funk (Funk Versicherungsmakler GmbH) il più grande broker assicurativo indipendente tedesco e una delle principali società di brokeraggio in Europa, ha ampliato il management della società tramite la nomina di **Steffen Abel** e **Dario Koch** come amministratori delegati aggiuntivi dal primo gennaio 2025. Il precedente team dirigenziale di cinque persone, composto da **Ralf Becker**, **Christoph Bülk**, **Anja Funk**, **Hendrik Löffler** e **Bernhard Schwanke**, aumenterà dunque a sette membri dal prossimo anno. Anche **Robert Jurkin**, **Michael Tron** e **Peter Schneider** sono stati nominati alla gestione di Funk Versicherungsmakler.

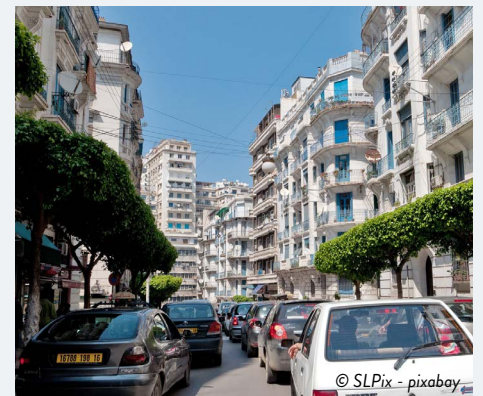
Steffen Abel guiderà il controllo centrale di tutti i servizi specifici per il cliente attraverso la rete globale di broker **Funk Alliance** ed è responsabile della gestione operativa di Funk in Austria, Polonia, Italia, Ungheria e Romania. Abel ha assunto la gestione della divisione Funk Alliance nel 2021 ed è stato nominato membro del management team di Funk Versicherungsmakler GmbH il primo gennaio 2023. Nel suo nuovo ruolo, assumerà ulteriori responsabilità per espandere le competenze internazionali e sviluppare ulteriormente la strategia internazionale di Funk.

Dario Koch, già a capo della divisione key account di Funk Versicherungsmakler GmbH come membro del management team, in futuro assumerà la responsabilità dipartimentale all'interno del management team.

Algeria, stretta contro il contante

Il governo algerino proibirà dal prossimo anno i pagamenti in contanti nei settori assicurativo, immobiliare e automobilistico per combattere il riciclaggio di denaro, l'evasione fiscale e altre attività del mercato nero.

Le modifiche sono stabilite nella legge finanziaria 2025, che entrerà in vigore il prossimo primo gennaio. La legge introduce misure che richiedono che i pagamenti in diversi tipi di transazioni vengano effettuati tramite canali bancari. La stretta ha suscitato apprensione nell'opinione pubblica a causa della mancanza di copertura bancaria nel Paese, e per i problemi di connessione internet in alcune regioni, che potrebbero influenzare i pagamenti online e la mancanza di preparazione tra assicuratori e banche. I rami assicurativi obbligatori in Algeria riguardano l'Rc auto e l'assicurazione cat nat.



India, premi sanitari in rialzo per l'inflazione medica

Secondo un rapporto pubblicato da **WTW**, l'inflazione medica in India dovrebbe aggirarsi intorno al 10-15% nel 2025, un tasso di crescita influenzato da vari fattori, tra cui la crescente domanda di assistenza sanitaria, l'aumento dei costi dei prodotti farmaceutici e della tecnologia medica e l'ambiente economico generale. La società di brokeraggio e consulenza prevede ripercussioni significative sui prezzi dell'assistenza sanitaria, probabilmente spingendo le compagnie assicurative indiane a ricalibrare i tassi dei premi per mantenere la redditività.

Oltre all'elevata prevalenza di diabete e malattie cardiovascolari, l'India sta affrontando anche un'incidenza crescente di tumori negli ultimi anni. Il mercato sta assistendo a cambiamenti significativi nella copertura correlata al cancro e nell'utilizzo dell'assistenza sanitaria nel 2024, con una maggiore attenzione alla diagnosi precoce e allo screening, ai trattamenti innovativi e alla copertura ampliata.



Delta Insurance, due offerte di acquisizione

La compagnia assicurativa egiziana **Delta Insurance**, quotata alla Borsa del Cairo, ha ricevuto offerte di acquisizione da **Axa Egypt** e **Wafa Life Insurance Egypt**.

Axa Egypt prevede di acquistare almeno il 75% delle azioni di Delta Insurance mentre Wafa Life Insurance Egypt cerca di acquistare almeno il 51%, secondo quanto riportato dai media locali. Entrambi i potenziali acquirenti hanno espresso il loro interesse tramite offerte non vincolanti per acquistare fino al 100% di Delta Insurance.

Una valutazione iniziale stima il prezzo di acquisto a cinque miliardi di sterline egiziane (99 milioni di dollari) per il capitale azionario totale emesso di Delta Insurance a 50 sterline egiziane per azione. Il prezzo è soggetto a modifiche al rialzo o al ribasso in base a ulteriori valutazioni. Axa ha affermato che, in caso di acquisizione di Delta Insurance, integrerà la società nelle sue operazioni esistenti in Egitto per migliorare il suo business ed espandere il proprio portafoglio nel mercato egiziano.

Entrambe le offerte procederanno tramite un buyout obbligatorio in base alle leggi e ai regolamenti pertinenti.

Al via un nuovo consorzio assicurativo cyber

La società di cybersecurity statunitense **Hitrust Services** ha dichiarato giovedì scorso di aver lanciato un consorzio assicurativo informatico in collaborazione con i Lloyd's di Londra.

La struttura di condivisione del rischio offrirà costi assicurativi inferiori alle organizzazioni che hanno adottato le raccomandazioni di sicurezza di Hitrust, ha affermato la società con sede a Frisco, in Texas. Secondo quanto dichiarato, il consorzio aggiungerà capacità man mano che si uniranno altre compagnie assicurative.

La struttura, che Hitrust ha affermato essere supportata da compagnie assicurative con almeno una valutazione AA da Moody's, include un credito iniziale del 25% sui premi. Hitrust ha spiegato di aver sviluppato degli Api sicuri per consentire alle compagnie assicurative di accedere a informazioni dettagliate sulla certificazione rilasciata da Hitrust sulla sicurezza informatica dei vari soggetti che la richiederanno.



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