

PRIMO PIANO

Rami danni, corrono i premi

Balzo della raccolta dei rami danni nei primi nove mesi dell'anno secondo la rilevazione di Ania. Relativamente alla totalità delle imprese italiane, rappresentanze Ue ed extra Ue, i premi alla fine del terzo trimestre 2024 sono stati pari a 33.825 milioni di euro, in aumento dell'8,2% rispetto alla fine del terzo trimestre 2023, quando il dato era pari a 31.207 milioni (+7,5%). Crescita più sostenuta, che sfiora l'11%, per le rappresentanze di imprese europee, mentre le compagnie nazionali ed extra europee sono cresciute del 7,7%. Si tratta, commenta Ania, della 15esima variazione trimestrale positiva consecutiva che ha portato la raccolta premi a sfiorare per la prima volta i 34 miliardi nei primi nove mesi dell'anno. Alla variazione ha contribuito una buona crescita del settore non auto, i cui premi hanno segnato un aumento del 6,3%, in linea con la fine di giugno (+6,2%), e un deciso incremento dell'11% del comparto auto.

Considerando solo le imprese italiane ed extra Ue, la principale forma di intermediazione si conferma il canale agenziale con il 72,4% di quota di mercato, in lieve diminuzione rispetto a quanto rilevato alla fine di settembre 2023 (72,9%). Le agenzie, comunque, dominano nell'Rc auto con l'86,1% del totale, quota che scende leggermente all'82,7% tra le rappresentanze di imprese dell'Unione Europea.

Fabrizio Aurilia

COMPAGNIE

Tutela Legale Spa, una storia di fiducia da scrivere con gli agenti

La compagnia specializzata ha obiettivi di crescita ambiziosi da qui al 2026 (+54% di raccolta premi), e vuole consolidarsi in un mercato con un ampio margine di sviluppo. Un traguardo che intende raggiungere grazie a un gioco di squadra con i professionisti della rete distributiva, presenti ieri a Milano in occasione della convention annuale

Tutela Legale punta a crescere in maniera ambiziosa, e vuole farlo assieme agli agenti. È questo il messaggio emerso chiaramente nel corso del meeting annuale per la rete agenziale della compagnia che si è svolto ieri a Milano. L'obiettivo principale del piano industriale al 2026 è infatti quello di arrivare a un aumento della raccolta premi del 54%. "Abbiamo in mente uno sviluppo con una visione di lungo periodo – ha spiegato, nel corso dell'evento, l'amministratore delegato della compagnia, **Giovanni Grava** – che racchiude molteplici ambizioni: la prima – ha aggiunto – è quella di cambiare dimensione e diventare una realtà più strutturata dal punto di vista economico e del posizionamento, per stare in maniera più solida sul mercato con uno sguardo più ampio, più maturo, più solidale".

**SPEZZARE UN CIRCOLO VIZIOSO**

La convention, intitolata quest'anno *La fiducia è una bella storia da scrivere insieme*, si è aperta con una panoramica sulla visione del contesto dei rami danni in Italia. Il mercato, ha spiegato Grava, è caratterizzato da una sostanziale stagnazione della raccolta premi. L'incidenza del non auto sul Pil italiano (meno del 2%) mostra una tendenza non dinamica, e vede una continua concentrazione delle imprese assicurative: se nel 1990 operavano in Italia 230 compagnie, oggi ce ne sono appena 85, con i primi 10 gruppi che nel 2023 detenevano il 78% dell'intero mercato. Grava ha poi parlato di "una limitata disponibilità di competenze, soprattutto in riferimento ai nuovi rischi", come il cyber, le minacce legate ai cambiamenti climatici e i rischi parametrici e specialistici. Infine, l'ad di Tutela Legale ha evidenziato "un impoverimento dei prodotti assicurativi", laddove oggi c'è una forte tendenza alla standardizzazione, pochissima autonomia assuntiva, e sono sempre più rari i prodotti tailor made. Questo, secondo Grava, ha portato disinteresse e sfiducia verso gli operatori, creando un circolo vizioso: "la stagnazione della raccolta favorisce una tendenza per le compagnie a crescere solo per acquisizioni; le competenze si assottigliano, i prodotti sono più standardizzati, il che allontana i consumatori. È necessario spezzare la catena di questo circolo vizioso investendo risorse e impegno per puntare a una crescita strutturale del mercato. Gli strumenti su cui vogliamo puntare – ha aggiunto – sono innanzitutto quello di elevare la cultura del rischio e la cultura assicurativa, con cui i consumatori hanno scarsa familiarità; dall'altro lato dobbiamo aumentare la consapevolezza del rischio legale, che oggi non è un rischio limitato a un ristretto numero di soggetti, ma è pervasivo e riguarda tutti".

COME ELEVARE LA CULTURA ASSICURATIVA

Di questi temi si è discusso in una tavola rotonda, moderata dallo stesso Grava, a cui hanno partecipato **Nino Savelli**, professore ordinario di *Metodi matematici dell'economia e delle scienze attuariali e finanziarie* presso l'**Università Cattolica di Milano**, e **Filippo Danovi**, professore ordinario di *Diritto processuale civile* presso l'**Università degli Studi di Milano-Bicocca**.

(continua a pagina 2)

(continua da pagina 1) In primis è stato affrontato il tema atavico della sottoassicurazione italiana, alla cui base, secondo Savelli, ci sono ragioni culturali che affondano le radici "nell'atteggiamento italiano di timore verso la cattiva sorte, con la volontà di scacciare lontano gli eventi sfavorevoli, un voler far finta che non esista il rischio. Il concetto di probabilità di danno – ha detto – è difficile da far passare". C'è un tema anche di informazione, per cui "sui mass media si parla poco di assicurazione, o se ne parla solo quando ci sono tematiche di crisi, e questo non va bene perché la cultura assicurativa si crea man mano nel tempo".


Con Danovi è stato invece affrontato il tema della certezza del diritto. "Il rischio legale – ha affermato – esiste ed è un problema diffuso, pervasivo, perché non tocca solo la vita delle imprese ma anche la vita quotidiana dei cittadini". Esistono alcuni fattori problematici come quello riguardante le lunghe tempistiche della giustizia italiana. E poi c'è un fattore di costi. Qui Danovi ha citato un dato sconcertante: nel 2023, secondo un'indagine del **Codacons**, un milione e mezzo di italiani ha rinunciato ad azioni giudiziarie a causa del costo troppo elevato che avrebbero avuto. Inoltre c'è un ulteriore fattore di incertezza rispetto al funzionamento stesso della macchina della giustizia, in cui sussiste l'incognita del risultato, e questo crea un elemento di diffusa sfiducia, generando un ulteriore circolo vizioso. "L'Italia – ha detto Danovi – è tristemente in coda nelle classifiche del buon rendimento della giustizia civile". Per esserci effettività del risultato, tra l'altro, non basta l'accertamento del diritto, serve anche l'attuazione, "e su questo l'Italia è ancora debole. Quindi – ha chiosato – fare il possibile per diffondere una cultura della tutela legale e su quanto possa essere pervasivo il rischio può essere un buon segnale per innescare un cambiamento significativo".

GLI INVESTIMENTI DELLA COMPAGNIA

Come accennato, la compagnia ha grandi ambizioni di crescita e per concretizzarle sta investendo in vari ambiti, tra cui quello della formazione. Va in questo senso il master di alta formazione *Lo specialista di tutela legale*, promosso da Tutela Legale in collaborazione con il **Cetif**: la compagnia a partire dal 2025 lo proporrà ai 25 migliori collaboratori della sua rete agenti. Il percorso di studio si articolerà lungo nove mesi, per 150 ore complessive.

(continua a pagina 3)



Allianz 

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende
alle piccole imprese

Scopri di più



(continua da pagina 2) Ad addentrarsi nel dettaglio del piano industriale è stato il direttore generale di Tutela Legale, **Stefano Buraglio**. “Noi – ha detto – siamo sempre cresciuti, ma la novità rispetto al passato è la velocità con cui vogliamo crescere, coerentemente con le capacità e le potenzialità che possiamo esprimere”. In termini di raccolta premi, l’obiettivo del piano è arrivare a 19 milioni di euro alla fine di quest’anno, 22 milioni nel 2025 e 26 milioni nel 2026: una crescita, come già detto, del 54% in tre anni. “La maggior parte delle risorse allocate per raggiungere questi obiettivi – ha sottolineato – è rivolta agli agenti”. Il piano sta procedendo bene, e a ottobre di quest’anno la raccolta premi della compagnia faceva segnare un +10%, con un solido Solvency II ratio al 265%. La vera partita del piano industriale però inizia adesso. “La nostra offerta – ha detto Buraglio – è di assoluta eccellenza. Siamo l’unica compagnia che a oggi consente ai propri assicurati di scegliersi liberamente l’avvocato in caso di sinistro, e l’unica che offre

una garanzia per il diritto delle successioni, che sono cause notoriamente lunghissime”. Tra i temi che stanno emergendo c’è quello della patente a punti delle imprese edili, “su questo siamo allo studio, così come continuiamo a lavorare sul fronte dell’offerta”. Buraglio ha anche sottolineato “la nostra capacità di realizzare delle polizze tailor made, per mettere a vostra disposizione la nostra capacità e la nostra competenza, che esalta la vostra figura di consulenti assicurativi”, ha detto rivolgendosi alla platea degli agenti.

Tra gli altri temi trattati dal dg, lo sviluppo segmento affinity: “già quest’anno abbiamo lavorato su questo fronte e abbiamo realizzato affari che sono ad alta remunerazione. E lo abbiamo fatto attraverso un vero gioco di squadra, e che parte dalla relazione, che avete voi. Noi ci mettiamo la parte tecnica e quella tecnologica”.

Le politiche tecniche e commerciali invece non cambiano: “il nostro valore è la continuità, continuiamo a nutrire l’ambizione di fare business in maniera rispettosa, che tenga conto degli interessi di tutti”. La compagnia investirà molto sulla comunicazione, “perché crediamo sia arrivato il momento di farci conoscere nei territori, con il nostro stile, misurato e fuori dal coro”. Infine, un riferimento ai collaboratori, che sono “uno degli asset su cui si fonda la crescita della nostra compagnia. Con i vostri collaboratori c’è stato un percorso di crescita virtuoso, noi vogliamo farli crescere, specializzandoli, proprio per potenziare la vostra capacità distributiva”.

Sul fronte interno, anche la compagnia ha investito in risorse umane assumendo “nuove competenze di professionisti che hanno alle spalle storie importanti”, ha concluso Buraglio.

Beniamino Musto

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

INTERMEDIARI

Yolo, obiettivo 30 milioni di ricavi

Il target messo nero su bianco nel piano strategico che è stato approvato dal consiglio di amministrazione

Yolo Group punta a centrare ricavi organici per 15 milioni di euro nel 2025, con l'obiettivo di salire oltre la soglia dei 30 milioni di euro nei prossimi tre anni. L'ebitda margin dovrebbe invece arrivare il prossimo anno attorno al 5%, per spingersi quindi al 20% nel 2027.

Sono questi, in estrema sintesi, i principali target finanziari che Yolo Group ha messo nero su bianco nel piano strategico 2025-27 che è stato approvato dal consiglio di amministrazione della società. Per centrarli, l'insurtech continuerà a puntare su quanto fatto finora nella veste di broker digitale e di fornitore di servizi in ottica B2B e B2B2C ad altri operatori di mercato.

"Il piano strategico approvato conferma l'indirizzo strategico adottato fino a oggi, rafforza gli interventi funzionali alla crescita allineando gli obiettivi alle tendenze in atto", ha commentato **Gianluca De Cobelli** (in foto), co-fondatore e ceo di Yolo Group. "Riteniamo che il nostro modello di business, la tecnologia sviluppata e la distribuzione integrata fisico-digitale ci posizionino in maniera ottimale – ha aggiunto – per cogliere le opportunità offerte dal mercato assicurativo e dall'insurtech".

Nel dettaglio, il piano punta su tre direttrici: ampliamento delle partnership esistenti e definizione di nuove forme di collaborazione; potenziamento e diversificazione dell'offerta di prodotti assicurativi; e investimenti strategici in intelligenza artificiale, data analytics e tech operations. Il focus dell'offerta sarà puntato su soluzioni dedicate alle piccole e medie imprese, mentre in ambito distributivo la società si

propone un significativo ampliamento della rete di dealer nel segmento mobility sulla scia dell'esperienza di **Alliancelsay**. L'insurtech non esclude infine, come si legge in una nota stampa, "acquisizioni mirate o partnership con elevato fit strategico nel quadro di una stringente disciplina finanziaria nel perseguimento degli obiettivi di creazione di valore per gli azionisti".

Nel 2024, prosegue la nota, l'insurtech "ha continuato il proprio percorso di crescita, sia pure con tassi inferiori a quelli del 2023, anno in cui i risultati sono stati alimentati dal consolidamento di Alliancelsay". In ogni caso, per la prima volta dalla costituzione della società, è previsto il conseguimento di un ebitda positivo nel secondo semestre dell'anno, con ricavi superiori ai 10 milioni di euro.



© Yolo Group

Giacomo Corvi



INNOVIABILITY

INNOVATIVE SOLUTIONS FOR TRANSPORT

INFO@INNOVIABILITY.IT
WWW.INNOVIABILITY.IT

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

Reinsurance, i tassi restano stabili

I tassi nella riassicurazione danni a livello globale restano sostanzialmente stabili e difficilmente registreranno variazioni significative nel breve termine a seguito dell'attività degli uragani nel 2024. Tuttavia, secondo **AM Best**, l'incremento dell'inflazione negli Stati Uniti, e in una certa misura in tutto il mondo, potrebbe rendere i riassicuratori più selettivi con il loro portafoglio danni, cosa che potrebbe tradursi in un irrigidimento delle condizioni di mercato.

L'outlook del settore a livello globale resta comunque positivo per l'agenzia di rating specializzata nel settore assicurativo: i profitti di sottoscrizione restano solidi, nonostante le perdite che si sono registrate nella seconda metà dell'anno a seguito degli uragani Milton ed Helene, e il 2024 potrebbe rivelarsi un'annata positiva per il mercato della riassicurazione a livello globale. Nel dettaglio, la società evidenzia che la domanda di copertura resta ampia, forse persino in crescita, a causa dell'aumento delle perdite dovute a catastrofi naturali e alla generale incertezza economica e politica. Il settore ha inoltre continuato a beneficiare per i primi nove mesi del 2024 del miglioramento dei margini di sottoscrizione che era stato inaugurato nel corso del 2023: in definitiva i risultati alla fine dell'esercizio, stando alle previsioni di AM Best, dovrebbero generalmente essere positivi.

Nasce Guy Carpenter Greece

Guy Carpenter ha reso noto che assumerà il pieno controllo del broker riassicurativo greco **Carpenter Turner**, rilevando il 51,5% del capitale sociale della joint venture lanciata 11 anni fa con il management della società. Il closing è atteso per la fine dell'anno. I termini dell'operazione non sono stati diffusi. A seguito del deal, la società assumerà il nome di **Guy Carpenter Greece**. L'attuale ceo Alexander Turner manterrà il suo ruolo e guiderà la società in Grecia e a Cipro, riportando a Julian Enoizi, ceo di Guy Carpenter Europe. Il broker è attualmente attivo anche nei Balcani e in Turchia.

"Sulla scia del successo della joint venture che abbiamo lanciato 11 anni fa, l'acquisizione delle restanti azioni di Carpenter Turner è una pietra miliare per i nostri colleghi e clienti", ha commentato **Dean Klisura**, presidente e ceo di Guy Carpenter. "L'unione dei diversi business – ha aggiunto – ci consentirà di fornire al mercato soluzioni di eccellenza, dando ulteriore risalto al nostro impegno di continuare a investire nel sud dell'Europa". Turner ha evidenziato che l'accordo costituisce la naturale evoluzione della relazione che il broker ha maturato negli anni con Guy Carpenter. "Il nostro team avrà ora accesso a un'offerta di servizi e soluzioni riassicurative che non ha rivali, così come a un network internazionale che potrà supportare ulteriormente le nostre ambizioni di crescita", ha affermato.

Cyber risk, Marsh con DoD

Marsh ha lanciato un nuovo programma per certificare il livello di sicurezza informatica delle società che stipulano contratti di fornitura con il dipartimento della Difesa (DoD) degli Stati Uniti. Battezzata *Cybersecurity Maturity Model Certification Program* e operativa dalla fine di quest'anno, l'iniziativa è pensata per rafforzare la sicurezza delle informazioni sensibili non classificate che il dipartimento della Difesa ha condiviso con un'industria fatta di oltre 100mila fornitori e sub-fornitori.

Il programma sottoporrà le imprese fino a un massimo di 110 controlli sulla sicurezza informatica, a seconda del tipo e della sensibilità delle informazioni trattate, in un periodo di tre anni. Stando a quanto riferisce Marsh in una nota, la compliance al programma sarà obbligatoria per accedere ai contratti di fornitura del dipartimento della Difesa.



Deutsche Rück cambia ceo

Il supervisory board del riassicuratore tedesco **Deutsche Rückversicherung**, più conosciuto come **Deutsche Rück**, ha annunciato che il prossimo luglio **Achim Bosch** assumerà l'incarico di ceo della società. Prenderà il posto di **Frank Schaar**, in procinto di andare in pensione dopo aver guidato il riassicuratore per più di sei anni.

Bosch, 59 anni e una laurea in statistica presso l'università di Dortmund, ha iniziato la sua carriera in **Concordia** per poi inaugurare una lunga esperienza presso **General Reinsurance**. Nel 2019 è entrato in Deutsche Rück per assumere l'incarico di chief underwriting officer: attualmente è membro del consiglio di amministrazione della società, nonché responsabile della divisione internazionale per il ramo danni del gruppo. "Il supervisory board ha predisposto con largo anticipo la successione all'interno del consiglio di amministrazione di Deutsche Rück", ha commentato **Frank Walthes**, presidente del supervisory board.



Arabia Saudita, prospettive di crescita

Il mercato dell'assicurazione danni in Arabia Saudita potrebbe registrare nel 2024 una crescita complessiva del 9,4% sulla scia della ripresa economica e dell'impulso governativo a un sostanziale rinnovamento del sistema sanitario. Lo afferma un recente report di **GlobalData**, secondo cui il buon momento dell'industria potrebbe proseguire anche nei prossimi anni: il tasso composto di crescita annua dovrebbe attestarsi attorno all'8,9% fino al 2029, mentre il giro d'affari del settore potrebbe toccare quota 105,3 miliardi di riyal sauditi (poco più di 28 miliardi di dollari). "La crescita dell'assicurazione danni in Arabia Saudita sarà guidata dal consolidamento di mercato dettato dall'aumento del requisito minimo di capitale", ha commentato **Swarup Kumar Sahoo**, senior insurance analyst di GlobalData. "L'industria – ha proseguito – beneficerà in maniera significativa anche dell'espansione economica del paese grazie al programma strategico **Saudi Vision 2030**".

Il comparto delle polizze infortuni e malattia si candida a imporsi come la principale linea di business nel 2024, arrivando a coprire il 61,4% dei premi lordi sottoscritti: il previsto rialzo del settore sarà dettato dalla maggior consapevolezza in ambito sanitario e dalla crescita della domanda di cure specialistiche. Al secondo posto, nelle previsioni di GlobalData, si piazza invece l'industria delle polizze auto, con una quota di mercato del 22,7% e una crescita stimata del 9,5% nel 2024.

A Singapore il Prudential AI Lab

Taglio del nastro per il nuovo **Prudential AI Lab** di Singapore. Il nuovo spazio lanciato da **Prudential** è stato inaugurato ufficialmente lo scorso 19 novembre, con il supporto di istituzioni come il ministero per lo Sviluppo digitale e l'informazione e l'Economic Development Board della città-Stato. La struttura costituisce un incubatore per soluzioni di intelligenza artificiale sviluppate per generare una migliore customer experience e un significativo impatto di business. Nel dettaglio, il laboratorio si propone di offrire ai dipendenti di Prudential e ai partner attivi nel segmento dell'intelligenza artificiale uno spazio per sviluppare insieme soluzioni e servizi allineati con le priorità di business della società.

"Data, advanced analytics e intelligenza artificiale sono cruciali per raggiungere tutte le nostre priorità strategiche", ha commentato **Anil Wadhvani**, ceo di Prudential.



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