

Appello del mondo assicurativo all'Insurance Day organizzato da MF-Milano Finanza

# Ora l'alleanza Stato-compagnie

## L'intelligenza artificiale sarà dirompente per il settore

DI SARA BICHICCHI  
E ANNA MESSIA

È il momento di fare sistema in Italia e in tutta Europa, dando vita a una partnership pubblico-privata per affrontare insieme le sfide sociali: dall'invecchiamento della popolazione, che mette a dura prova la tenuta del sistema sanitario, alle catastrofi naturali che continuano a ripetersi con maggiore intensità e frequenza con perdita di vite umane e danni ingenti. Le assicurazioni dal canto loro sono pronte, come è emerso ieri nel corso della XXIII edizione dell'Insurance Day, organizzato da MF-Milano Finanza in collaborazione con Accenture, che ha aperto il Festival delle Assicurazioni che si concluderà domani.

**Partnership pubblico-privata contro il climate change.** «Una volta per l'assicurazione si usava la metafora dell'ombrello, ma ormai è diventato un elemento perché accade di tutto». Con questa nuova metafora Cesare Caldarelli, ceo di Vittoria Assicurazioni, ha descritto il ruolo dell'insurance in un momento storico di alta inflazione, guerre e disastri naturali.

«Dopo ciò che è successo in estate in Emilia-Romagna il cambiamento climatico è difficile da negare. A luglio le compagnie assicurative hanno fatto fronte a sinistri causati da eventi naturali per un valore che in un mese ha superato quello dello scorso anno», ha detto Giancarlo Francel, ceo e country manager di Generali Italia. «Come settore dobbiamo affrontare con determinazione questa situazione. Dobbiamo modificare il baricentro delle nostre attività, in particolare aumentando la collaborazione pubblico-privata».

In questa direzione possono essere utili anche soluzioni di mercato, tra cui i bond catastrofali (cat bond), come suggerito da Petra Helkema, numero uno dell'European Insurance and Occupational Pensions Authority (Eiopa), l'istituto di vigilanza europeo.

«La partnership pubblico-privata è un pilastro importante per trovare solu-

zioni a sfide importanti, determinate da cambiamenti epocali come il climate change, la demografia, i flussi migratori, la situazione geopolitica e l'evoluzione tecnologica», ha detto la presidente di Ania, **Maria Bianca Farina**



Maria Bianca Farina

aprendo l'evento. Un tema, quello della collaborazione tra lo Stato e le compagnie di assicurazione, di cui si discute da anni ma che ora non sembra più rinviabile

## Milano Festival delle Assicurazioni

- QUINTA EDIZIONE -

e ad esserne consapevole non è solo il governo italiano, ma l'intera Europa appunto con Hielkema che ha sottolineato che tra le priorità di Eiopa c'è quella di «affrontare lo scarso livello di protezione contro le catastrofi naturali». Al momento, infatti, solo poche case sono assicurate contro gli eventi naturali in Italia. Ma «la consapevolezza della necessità di tutelarsi ora è maggiore e questo è un cambiamento positivo per un paese che tende a sotto-assicurarsi», ha sostenuto Giacomo Campora, ceo e direttore generale di Allianz.

**Al contro le catastrofi.** «La partnership pubblico-privata può offrire un sistema completo e strutturato per gestire i rischi più grandi», ha aggiunto Farina, sottolineando che in questo senso possono essere di supporto le tecnologie emergenti. In particolare l'intelligenza artificiale sarà un fattore di accelerazione e una rivoluzione dirompente che porta con sé

enormi potenzialità», aggiungendo che la transizione verde non deve essere percepita come ostile.

Affinché la partnership pubblico-privata possa funzionare occorrono però due elementi: la fiducia degli assicurati con la certezza e la rapidità dei risarcimenti e meccanismi istituzionali rodati, come ha sottolineato **Alessandro Scarfò**, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicurazione e vice direttore generale di Intesa Sanpaolo Vita, ricordando che ci sono stati casi documentati da servizi giornalistici in cui l'alleanza nel settore sanitario non ha funzionato. Bisogna insomma partire con il piede giusto, ha aggiunto Scarfò, spiegando che «sul ramo danni la compagnia sta correndo e il modello bancassicurativo si sta dimostrando efficace verso le famiglie e le imprese». Il gruppo Intesa Sanpaolo ha iniziato a lavorare su queste ultime, ha



Daniele Presutti

«ancora limitati ma in crescita», ha aggiunto Balestrino. «L'interesse sta crescendo tantissimo e l'intelligenza artificiale avrà sempre più importanza».

Anche **Alessandra Valentini**, ceo e general manager di Allianz Direct Italy, ha confermato l'entusiasmo generale per le ultime innovazioni: «È difficile trovare qualcuno che non parli di AI e nel settore assicurativo questa è ormai usata nel marketing ma anche in tutte le aree di contatto con i clienti».

**Assicurazioni per una sanità integrativa.** Per una popolazione che invecchia come quella italiana, la sanità integrativa può essere un'alternativa a quella pubblica.

«Questo segmento sta crescendo a doppia cifra. Spesso è l'unico modo per ottenere prestazioni sanitarie in tempi brevi e gli italiani ora si avvicinano a questo tipo di copertura», ha detto **Giovanna Gigliotti**, ceo di UniSalute.

Il contesto favorevole alle polizze sanitarie è emerso anche dagli interventi di **Rossella Manfredi**, direttore generale di Credemvita e Credemassicurazioni, e **Andrea Pezzi**, ceo e dg di Poste Assicura. «Prima di rivolgersi a noi nove clienti su dieci non avevano una precedente copertura assicurativa», ha dichiarato Pezzi, confermando lo sviluppo del business nel segmento sanitario.

Una crescita delle polizze assicurative per la salute potrebbe avere un effetto positivo anche sul sistema sanitario nazionale. «I legislatori dovrebbero prestare particolare attenzione e intervenire per detasare in modo da aiutare il pubblico a sottoscrivere polizze sanitarie per non gra-

vare tutti sul sistema sanitario nazionale», ha dichiarato Campora di Allianz.

**Le prospettive del prodotto Vita.** In una situazione come quella attuale, con tassi e rendimenti alti, le polizze Vita possono sembrare poco convenienti. Ma **Matteo Laterza**, ceo di UnipolSai Assicurazioni, ha spiegato che il prodotto Vita sul lungo termine è comunque valido: «Non è uno strumento adatto a tutti, in particolare non va bene per chi vuole effettuare operazioni di tipo speculativo cogliendo i rendimenti migliori sul breve periodo, ma sicuramente nel medio termine può aiutare», ha detto, aggiungendo che «ciò che dà sicurezza al rispar-



Giacomo Campora

miatore è la stabilità delle compagnie sul mercato». In più, per arrivare al cliente anche una sinergia con le banche è utile: «Se non avessimo intrapreso un percorso con le banche di cui siamo soci, Bper e la Popolare di Sondrio, non saremmo riusciti ad avere una strategia distributiva altrettanto solida», ha aggiunto Laterza.

Sempre in tema di rapporti tra banche e assicurazioni, **Luca Filippone**, direttore generale di Società Reale Mutua Assicurazioni, si è detto soddisfatto della joint venture della sua compagnia con Intesa Sanpaolo. «Il matrimonio tra noi e Intesa Sanpaolo nel campo delle polizze sulla salute sta andando molto bene», ha spiegato. «Fare sistema nel nostro settore è di assoluta importanza per crescere». Zurich invece quasi un anno fa ha lanciato la sua Zurich Bank. All'Insurance Day **Giovanni Giuliani**, ceo di Zurich Italia, ha ribadito che l'obiettivo delle assicurazioni è «dare tranquillità e servizi ai nostri clienti» in un periodo difficile a causa di guerre e inflazione.

— © Riproduzione riservata —



Matteo Laterza

**drea Balestrino**, country manager Italia di Prima Assicurazioni, ha sottolineato come «secondo il Politecnico di Milano il settore assicurativo è quello che più di tutti investe nell'intelligenza artificiale perché l'AI nel nostro mondo ha tantissime applicazioni». I numeri in Italia sono