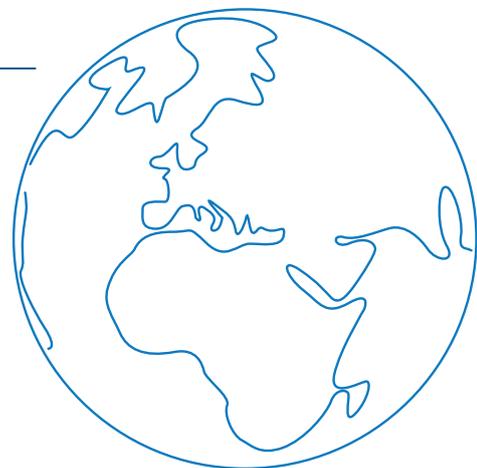


# bWorld

Notizie sul futuro degli Intermediari assicurativi



**Milano – Mercoledì 17 maggio 2023**

Dalle 10 alle 16.30

**OPEN DAY**  
«PORTE APERTE IN BENE»

Vieni a visitare la nostra Direzione a Milano, e partecipa all'evento in cui presenteremo le novità che lanciamo quest'anno per i nostri intermediari



Andrea Sabia,  
Fondatore e Amministratore Delegato

➤ **Iscriviti su [www.bene.it/eventi](http://www.bene.it/eventi)**

## INTERVISTA CON ANDREA SABIA

L'Amministratore Delegato di Bene Assicurazioni presenzierà all'evento in programma mercoledì 17 maggio a Milano, per presentare agli intermediari le nuove opportunità messe a loro disposizione!

**Domanda:** Andrea Sabia, prima di parlare dell'attuale momento di mercato, ci racconta come è evoluta Bene in soli sei anni dalla sua nascita?

**AS:** Questa prima parte di percorso è stata sicuramente ricca di sorprese. Basti pensare al Covid-19... mai e poi mai avremmo pensato di dover attraversare a tre anni dalla costituzione della Compagnia una simile emergenza, e invece,

devo confessare che è stata forse l'occasione per dimostrare a chi ancora non avesse colto l'importanza delle nostre innovazioni, la loro vera utilità sin dal primo giorno, come ad esempio gli strumenti di firma e incasso a distanza. Per non dire poi dell'inflazione tornata negli ultimi 12 mesi con punte in doppia cifra, a livelli che nel nostro Paese non ricordavamo da quarant'anni!

E pur tuttavia, il bilancio ad oggi è molto positivo, stiamo continuando a crescere traguardando gli obiettivi scritti nel nostro piano industriale, **investendo sempre nel digitale pensato soprattutto per facilitare il lavoro dei nostri intermediari.** Abbiamo puntato sugli agenti plurimandatari cercando di costruire in questi anni un rapporto di stima condivisa ed improntato alla costante ricerca di un elevato livello di servizio che intendiamo garantire ai nostri intermediari e ai loro collaboratori. Si tratta di realizzare una miscela di soluzioni utili alla produttività di ogni singola nostra agenzia. Così oggi (*intervista rilasciata a metà marzo 2023*) siamo arrivati a **400 agenzie**, operative sull'intero territorio nazionale, contando **oltre 500.000 clienti.**

Diversi membri del management team, compreso il sottoscritto, conoscono profondamente le realtà agenziali avendoci lavorato nella prima parte della loro vita professionale in prima persona in agenzia. Questo ci consente di **dare un contributo di concreta utilità per agenti e collaboratori**, finalizzato a contribuire ad una continua crescita personale e professionale, anche attraverso i molteplici eventi di formazione (in presenza e a distanza tramite la nostra WebTV e la piattaforma di learning management dedicata agli agenti e denominata bCampus).

**Guardando invece ai vostri partner industriali, l'ingresso di Italmobiliare nella vostra compagine societaria deve avere sicuramente un significato particolare...**

**AS:** In questi anni ho sempre raccolto generale consenso da parte della compagine sociale.

In particolare dal Gruppo Nürnberger che ci ha seguiti dalla nascita supportandoci con grande fiducia, mentre avendo avuto l'occasione di poter aprire il nostro capitale ad un nuovo partner, dopo aver valutato le molteplici richieste ricevute, abbiamo scelto Italmobiliare, per la sua storia, la sua reputazione e la sua solidità patrimoniale.

È noto che con Italmobiliare, condotta da Carlo Pesenti, siamo di fronte al ritorno in campo di una famiglia che è stata per decenni azionista di maggioranza della RAS e che ha visto in Bene l'occasione per tornare nel mercato assicurativo.

**Come si presenta oggi il catalogo di offerta di Bene e qual è il ruolo di FIT, la vostra Managing General Agency di Gruppo?**

**AS:** Essendo nati da pochi anni abbiamo avuto il vantaggio di poter creare da zero nuovi prodotti, dedicati al

mondo della persona, dei piccoli operatori economici e delle imprese.

Il catalogo di Compagnia infatti, raccoglie tutta l'offerta per la clientela retail e PMI, a conferma della continua evoluzione ed innovazione che desideriamo perseguire, per consentire ai nostri intermediari di avere le soluzioni che rispondo alle esigenze di mercato. Questa possibilità si completa definitivamente con FIT, la nostra agenzia di sottoscrizione grossista, che consente attraverso un'esclusiva integrazione nella medesima piattaforma di preventivare ed emettere polizze afferenti alle Specialty Lines, attraverso Compagnie Partner specialistiche in determinate nicchie di mercato e nel ramo Vita.

**Come sta affrontando l'attuale momento di mercato, e come è possibile coniugare crescita e profittabilità?**

**AS:** Siamo di fronte ad una difficile realtà per tutte le Compagnie operative nei rami danni. Il comparto motor versa in una situazione che necessita di interventi che non potranno però trovare soluzione in pochi mesi. Temo infatti che gli effetti si vedranno ancora per 12-24 mesi, ma sono certo che grazie agli interventi che abbiamo messo in campo in anticipo rispetto ai nostri competitors, già in questo primo semestre 2023, riusciremo ad attraversare questa tempesta ed uscirne positivamente.

**Infine, una domanda su questo OPEN DAY – porte aperte in direzione. Perché l'avete organizzato e cosa verrà presentato?**

**AS:** Contiamo oggi 400 agenzie ma non siamo di certo intenzionati a fermarci. Anzi, per raggiungere i nostri obiettivi abbiamo necessità di individuare nuovi Agenti e Subagenti appassionati alla professione di assicuratore e interessati a voler crescere con una Compagnia dinamica e fortemente orientata all'innovazione e ad una partnership di lungo periodo.

**Presenteremo in anteprima il nuovo portale di emissione bPortal Blu**, che consentirà ad ogni nostro intermediario di avere concreti vantaggi in termini di efficienza operativa, oltre ai molteplici supporti ed iniziative che mettiamo a disposizione dei nostri partner per poter ampliare il proprio portafoglio e far crescere la propria struttura organizzativa... Sarà inoltre l'occasione per approfondire le nostre polizze core e molto altro. Auspico sinceramente di poter stringere le mani e **conoscere personalmente nuovi intermediari "per Bene"!**

**Vuoi saperne di più e approfondire le opportunità che offriamo agli agenti?**

Iscriviti e partecipa al nostro evento oppure

scrivi una mail a **[intermediariperbene@bene.it](mailto:intermediariperbene@bene.it)**

e verrai contattato dal nostro responsabile commerciale di zona per un colloquio personale e riservato.

## FOCUS RCA

### Come far fronte agli aumenti dell'RCA nella stagione in corso dopo il drastico peggioramento dei conti nel 2022?



La "tempesta perfetta" del mercato assicurativo Motor è arrivata: gli effetti dell'aporia dell'RCA in un'istantanea di Milano Finanza con **Anna Messia**, che ne parla in un reportage del settimanale, uscito il 15 aprile 2023, evidenziando gli aumenti dei prezzi della RCA in Italia. Dopo 9 anni di ininterrotti cali, che hanno portato a uno squilibrio tecnico, infatti, le Compagnie, per riportare il combined ratio sotto il 100%, praticano aumenti medi intorno al 15%.

**Inquadra il QR Code per visualizzare l'articolo**  
oppure accedi al seguente link: <https://bit.ly/41CWUVZ>



I numeri non mentono, come abbiamo avuto modo di rilevare già mesi fa con lo studio pubblicato dal nostro Osservatorio interno, attraverso un'analisi approfondita.

**Inquadra il QR Code per visualizzare la pubblicazione:**  
oppure accedi al seguente link: <https://bit.ly/3mYeJzU>



Purtroppo l'abbiamo vista arrivare, questa "tempesta perfetta"...

A riprova del difficile momento del mercato assicurativo Motor, RSA - Royal San Alliance, uno dei più importanti gruppi assicurativi inglesi, per oltre cinquant'anni protagonista anche in Italia, ha improvvisamente deciso di ritirarsi dal difficile mercato delle assicurazioni auto del Regno Unito.

**Inquadra il QR Code per visualizzare la pubblicazione:**  
oppure accedi al seguente link: <https://lnkd.in/dbAwVVNr>



Una decisione dura e inattesa, pensando soprattutto alla storia gloriosa di RSA, la quale suggerisce che:

1. se è successo già una volta in Inghilterra, può succedere anche in altri mercati;
2. l'auto è un business ad elevato assorbimento di capitale e bassa marginalità, a tal punto che anche gruppi storici e leader nelle assicurazioni possono decidere di uscirne, per concentrarsi sulle linee di business di più alto valore;
3. l'auto richiede un approccio tecnico-attuariale rigoroso, sia per contrastare l'innalzamento dei costi dovuti all'inflazione, sia per compensare la maggior severità correlata ai sinistri di grande entità.

In conclusione, in tempi di mobilità sostenibile, non bisogna dare per scontato che il business auto esisterà come lo abbiamo praticato fino ad oggi, o meglio con la legacy della Legge 990 sull'obbligatorietà dell'assicurazione RC in Italia negli ultimi cinquant'anni, assoggettandosi anch'esso ai mega trend legati al comparto dei nuovi rischi emergenti e degli intangibles.

D'altra parte si osservano le politiche di dumping tariffario praticate sul mercato italiano negli ultimi 7/8 anni, anche in mancanza di regole di competizione omogenee, in una asimmetria tra soggetti sottoposti a normative di vigilanza prudenziale diverse.

Serve avere una visione chiara e di lungo periodo, **studiando e approfondendo i trend, per cercare di anticipare il futuro ed indicare la via maestra per fare questa professione in modo stabile e responsabile**, considerato che le scorciatoie poi alla lunga hanno le "gambe corte", e presto o tardi espongono il prezzo da pagare...

## KERMESSE COMMERCIALE 2023

Grande successo all'evento svolto a Milano lo scorso venerdì 31 marzo, in cui la Compagnia ha annunciato di aver raggiunto quota 400 agenzie attive in tutta Italia.

In questa occasione gli Agenti, che hanno riempito la sala del Teatro Parenti, hanno potuto ascoltare per voce dell'Alta Direzione le importanti novità che li riguardano, e le ricche iniziative commerciali che caratterizzeranno il 2023.



**LA NOSTRA AGENZIA GROSSISTA  
DISPONIBILE ANCHE PER  
COLLABORAZIONI ORIZZONTALI**

**Oltre 40 polizze in piattaforma**

**I NOSTRI  
PARTNERS  
SPECIALIZZATI**

CHUBB®

LLOYD'S

AIG

AmTrust

coface

FITlife  
linea d'offerta vita

Alcuni esempi di polizze: RC Medica, Colpa Grave dipendenti pubblici, Trasporti, Yacht, Credito Commerciale... e molto altro ancora!



Bene Assicurazioni S.p.A. Società Benefit - Via dei Valtorta, 48 - 20127 Milano (MI)  
P. IVA 09599100964 Pec: beneassicurazioni@legalmail.it  
Impresa autorizzata all'esercizio dell'attività assicurativa con provvedimento IVASS  
n. 0237415 del 21/12/2016