

UNA SFIDA CHE GUARDA OLTRE CONFINE

di MARIA MORO

LA PRACTICE ITALIANA DI MILLIMAN ASSUME LA LEADERSHIP DELLO SVILUPPO DEI MERCATI DI CENTRO ED EST EUROPA CON L'OBIETTIVO DI CREARE UN UNICO GRUPPO DI PROFESSIONISTI. IN PARALLELO, PUNTA ALLA CRESCITA SVILUPPANDO ULTERIORMENTE L'HEALTH E IL FINANCIAL RISK MANAGEMENT (FRM), E POTENZIANDO I SERVIZI DI DATA ANALYTICS



© iPopba - iStock

La *practice* italiana di **Milliman** guarda al futuro e abbraccia un nuovo progetto che la vede condurre lo sviluppo dei mercati nei paesi del centro ed est Europa. **Ed Morgan**, che diciotto anni fa ha avviato la sede italiana del gruppo, lascia la direzione operativa per dedicarsi con maggiore impegno alle attività strategiche e all'M&A con il ruolo di *head of M&A and strategy consulting*. Saranno ora **Nicola Biscaglia**, **Aldo Balestreri** e **Luca Cavaliere**, principal di Milliman e nel team fin dai primi anni, a condividere le responsabilità di *managing director* per l'Italia e Cee.

LE DIRETTRICI DELLA CRESCITA

Il cambiamento nella gestione coincide con la nuova sfida rappresentata da **One Icee**, con cui si presenta

oggi la *practice* italiana unita alle attività nei paesi dell'Europa orientale e centrale. "One Icee identifica la nostra volontà di operare con le realtà di Polonia, Romania, Turchia e Grecia con Cipro come un'unica *practice*, formando un gruppo di professionisti esperti, di diversi paesi, che mettono le proprie competenze a disposizione di un unico team", spiega Luca Cavaliere. Il disegno strategico di Milliman mette quindi la leadership nelle mani della *practice* italiana, più grande in termini di volume di affari, numero di consulenti e competenze (soprattutto nell'ambito vita e danni), con lo scopo di guidare i paesi Cee in una crescita del mercato assicurativo che corrisponda alle loro potenzialità. In questo, "è fondamentale sottolineare l'importanza del team, perché intendiamo valorizzare le

competenze dei colleghi che già lavorano in Italia e in quell'area allargando la loro operatività nell'ambito di tutti i paesi della nuova practice”.

L'altra direttrice verso cui si indirizza la practice è la valorizzazione in Italia delle competenze internazionali più avanzate, confermando la caratteristica di Milliman di fare dello scambio di esperienze interne un punto di forza per la crescita. Uno degli obiettivi del nuovo progetto è il rafforzamento delle sinergie con le principali realtà di Milliman a livello internazionale, così da sviluppare ulteriormente nel mercato italiano servizi innovativi già presenti, come quelli negli ambiti health e financial risk management, “temi su cui quelle practice eccellono e che prevediamo saranno a breve sempre più rilevanti anche nel nostro paese”, conferma Cavaliere.

TRASPARENZA VERSO IL CLIENTE

I punti fermi dell'attività di Milliman riguardano la competenza sviluppata sui servizi storici e i valori consolidati di integrità ed eccellenza tecnica, mantenuti nel tempo con la scelta di continuare a essere una società indipendente.

“Lavoriamo – afferma Aldo Balestreri – con i più grandi gruppi a livello internazionale, con le principali compagnie italiane e con i fondi di *private equity* che sono tra i primi protagonisti internazionali sul mercato M&A. Tra i nostri clienti ci sono anche operatori istituzionali, come enti regolatori e associazioni di categoria. Con ogni interlocutore riteniamo che sia fondamentale creare un dialogo su temi condivisi, utilizzando un linguaggio che renda comprensibili gli aspetti tecnici del nostro lavoro. Questa chiarezza è parte del nostro obiettivo di dare le migliori risposte al cliente e in questo senso è fondamentale poter essere indipendenti, avulsi da ogni rischio di conflitto di interessi”.

La practice italiana di Milliman opera nel *pricing* dei prodotti vita e danni con tecniche innovative, ed è stata tra i primi a utilizzare in questa attività modelli sofisticati. Su questo, Balestreri conferma: “abbiamo sviluppato in particolare attività di *financial modelling* su Alm, Ifrs17, Solvency II, utilizzando sia il nostro tool *Mg-Alfa* sia altri tool disponibili sul mercato”.

NUOVE PARTNERSHIP PER L'INNOVAZIONE

È su questo storico consolidato che la nuova Isee ha posto le basi per accelerare sul fronte dell'innovazione nei servizi e nella consulenza. È partita dalla realtà

UNA CRESCITA COSTANTE NEL TEMPO

Milliman nasce nel 1947 a Seattle, negli Usa, e fino ai primi anni Duemila continua a operare solo all'interno degli Stati Uniti. L'approccio con i mercati esteri si rivolge prima verso l'Asia (Giappone e Corea) e poi verso l'Europa. La practice italiana nasce nel 2004 grazie alla collaborazione con Ed Morgan, che dopo l'esperienza presso alcune compagnie assicurative aveva già avviato nel nostro paese una propria società, con consulenti attuariali operativi anche oltre confine. Ed Morgan ha guidato la crescita della nuova practice, allargando il team di cui cura le strategie e la crescita della professionalità: tra i primi a farvi parte sono Nicola Biscaglia, Aldo Balestreri e Luca Cavaliere. L'attività si è ampliata e ha portato la realtà italiana a collaborare con i principali gruppi assicurativi nazionali e internazionali negli ambiti vita, danni e M&A. Oggi con Isee conta su 60 tra consulenti senior e giovani di talento, ed è una delle maggiori practice europee di Milliman.

italiana la partnership con **Akur8**, oggi allargata alle practice di altri paesi, a cui si è aggiunta quella con **Microsoft**. L'obiettivo, spiega Nicola Biscaglia, è di “sviluppare sempre più l'analisi del dato, che riteniamo fondamentale per far muovere il business assicurativo. Siamo una società attuariale ma da sempre associamo a questa nostra esperienza la capacità di analizzare le informazioni per il mondo insurance”.

Le altre aree su cui punta la nuova practice riguardano gli ambiti core dell'health, in cui intravede ampi spazi in Italia, e del Frm, per cui sviluppare attività di *hedging* e sviluppo di prodotti garantiti innovativi. A questi si aggiunge una maggiore presenza nei rischi emergenti, in particolare cyber e ambiente, e la volontà di investire maggiormente in attività di *Research & Development* focalizzate alle realtà del mercato italiano e Cee.

In questo, continua Biscaglia, è fondamentale il fattore umano: “Lavoriamo con un gruppo di 60 consulenti motivati e forti nelle competenze. La nostra squadra è la vera forza della practice: operiamo in un ambiente positivo e stimolante, che permette di crescere nella professionalità, tanto che possiamo annoverare tra i principali molte collaborazioni di lunga data che sono considerate una garanzia dai nostri clienti”.