#123
MAGGIO-GIUGNO 2025

# INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

Insurance Review N°123 – maggio-giugno 2025 – mensile – POSTE ITALIANE S.P.A. – SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE – AUT. N° 200/02.2020 PERIODICO ROC

# AZIENDE: QUALI OPPORTUNITÀ DALL'ASSICURAZIONE PARAMETRICA?

**PERITI**

**12** Cat-Nat, prepararsi per la possibile rivoluzione

**BROKER**

**14** Edge, un player in espansione continua

**DOSSIER**

**38** Health insurance, la sfida da vincere per compagnie e reti

**SPECIALE**

**58** TERZO SETTORE Una terza via per servire la propria comunità

# NESSUNO CI VEDE
# MEGLIO DI NOI.

**40% delle frodi intercettate alla sottoscrizione di una polizza assicurativa. Più che dati, CRIFMetadati®.**

I CRIFMetadati®, grazie a metodologie proprietarie di machine learning, permettono in tempo reale di misurare il rischio di frode. Oltre 450 compagnie in 50 paesi del mondo utilizzano i servizi CRIF insurance.
**Scopri di più su crif.it/assicurazioni**

CRIF
*Together to the next level*

MAGGIO-GIUGNO N. 123


**03 EDITORIALE**
Il futuro delle polizze parametriche

**14 BROKER**
Edge, un player in espansione continua

**18 INNOVATION LAB**
Data science e AI, Trieste capitale della ricerca

**22 CONVEGNO**
Aziende: quali opportunità dall'assicurazione parametrica?

**24**
Pro e contro della quantificazione del rischio

**26**
Il difficile incontro tra domanda e offerta

**28**
I dati come patrimonio della valutazione del rischio

**29**
Agricoltura, alla ricerca di mercato

**32**
Soluzioni semplici ma complesse

**38 DOSSIER**
Health insurance, la sfida da vincere per compagnie e reti

**42**
Ltc, comprendere le interdipendenze del sistema

**44**
Assicurazioni al servizio della salute

**48**
Welfare, Acrisure ci crede

**50 ESPERIENZE**
Appalti pubblici, la risposta di Revo

**52 TECNOLOGIA & SERVIZI**
AI: dall'ottimizzazione dei processi all'empowerment della rete distributiva

**56 TREND**
Rischio cyber, bisogna giocare d'anticipo

**58 SPECIALE**
TERZO SETTORE
Una terza via per servire la propria comunità

**61**
Una mappatura dell'offerta assicurativa

RUBRICHE

**04 BREVI**

**10 WOMEN'S COMMUNITY**
Analizzare i dati per un modello sociale sostenibile

**12 PERITI**
Cat-nat, prepararsi per la possibile rivoluzione

ACRISURE®

# *TI AFFIANCHIAMO NELLA SCELTA DEI MIGLIORI PRODOTTI ASSICURATIVI*

# *IL FUTURO DELLE POLIZZE PARAMETRICHE*

Un'offerta dalle potenzialità non ancora adeguatamente espresse nel mercato italiano e che sconta limitazioni causate da miti da sfatare, dal bisogno di maggiore trasparenza verso il cliente e dalla necessità di diffondere cultura sui possibili vantaggi di questi prodotti.

Al convegno *Aziende: quali opportunità dall'assicurazione parametrica?* organizzato da Insurance Connect il 15 maggio a Milano, l'interesse intorno allo sviluppo del mercato delle parametriche è stato testimoniato dagli interventi di relatori d'eccellenza e dal dibattito che ha raccolto le voci dei rappresentanti delle aziende, delle compagnie e degli intermediari: una condivisione di contenuti in grado di delineare quella che potrebbe divenire una nuova frontiera per la gestione del rischio e la proposizione di polizze assicurative destinate alle imprese di tutte le dimensioni.

Secondo quanto riportato da Swiss Re, il mercato delle parametriche vale circa un miliardo di dollari, concentrati soprattutto negli Stati Uniti. Sebbene non possano essere considerate come polizze "nuove" ma come prodotti apparentemente assimilabili alle polizze contingency, le parametriche fanno leva sul valore di tecnologie evolute, sulla capacità di utilizzo di dati e di gestione di parametri specifici per sviluppare soluzioni soprattutto in ambito agricoltura e turismo. Ma le esperienze raccontate nel corso del convegno ci parlano anche di assicurazioni parametriche diffuse all'estero per esempio per alluvioni e terremoti, ponendosi come "uno strumento di base per il risk manager".

Combinando tecnologia e capacità di gestione del rischio, queste polizze si pongono pertanto come una soluzione sia per affrontare catastrofi naturali o gravi eventi, sia per la sottoscrizione di coperture più piccole che possono essere integrate in altre polizze tradizionali in un'ottica di immediatezza nella liquidazione del danno.

Uno dei nodi ampiamente discussi tra i relatori è stata la dicotomia tra la presunta semplicità alla base del concetto di polizza parametrica e la complessità nello sviluppo e gestione di questa offerta, a partire dalle implicazioni giuridiche circa il principio indennitario, le somme riscosse dall'assicurato in rapporto all'ammontare del danno, la possibilità di agire sulla base della logica del patto di prova.

Dal canto loro, le principali esperienze maturate nel mercato italiano si concentrano nel settore Agrifood, con la promessa da parte delle compagnie di continuare a lavorare a una maggiore ampiezza degli ambiti di offerta e di diffusione sul territorio nazionale. Le compagnie stanno infatti analizzando altre aree di protezione e stanno cercando di individuare una serie di eventi avversi che possano rientrare nel raggio di azione dell'assicurazione parametrica. Al di là della necessità di operare su parametri calibrati scientificamente, resta però da affrontare il tema della maturità del mondo della distribuzione e soprattutto della clientela. Ecco perché, tra le varie priorità che le compagnie stanno seguendo, c'è la necessità di interrogarsi su come rendere questi prodotti semplici anche agli occhi dei clienti e degli intermediari, puntando dunque alle componenti di trasparenza, comprensione dei vantaggi e linguaggio più vicino ai consumatori. E contribuire così allo sviluppo di una valida offerta per coprire rischi altrimenti non assicurabili, o assicurabili a prezzi inaccessibili.

Maria Rosa Alaggio

## CAT NAT, UFFICIALE IL RINVIO

*Via libera definitivo al decreto che posticipa l'entrata in vigore dell'obbligo assicurativo per le imprese*

È stato approvato in via definitiva, con il via libera del Senato, il decreto che lo scorso 31 marzo ha posticipato l'entrata in vigore della legge che impone alle imprese in Italia di sottoscrivere una polizza contro le catastrofi naturali. L'obbligo scatterà il primo ottobre 2025 per le aziende di medie dimensioni e il primo gennaio 2026 per le piccole e micro imprese. Confermato invece il termine del 31 marzo 2025 per le grandi aziende, ma il testo prevede che per i primi 90 giorni, quindi fino al 30 giugno 2025, non siano previste sanzioni per chi non assolve all'obbligo.
Molte le novità rispetto al testo emanato dal governo. Si specifica innanzitutto che per la determinazione del valore dei beni da assicurare si considera il valore di ricostruzione a nuovo dell'immobile danneggiato e il costo di rimpiazzo dei beni mobili. Esteso quindi l'ambito di copertura anche agli immobili oggetto di sanatoria o per i quali sia in corso un procedimento di sanatoria o condono. Previsto infine il coinvolgimento del **Garante per la sorveglianza dei prezzi** e dell'**Ivass** in attività di controllo e verifica per evitare speculazioni sui prezzi.

## UNIPOL, PERFORMANCE IN CRESCITA

*Cresce l'utile netto consolidato, che grazie al contributo delle controllate bancarie si porta a 407 milioni di euro*

**Unipol** ha chiuso il primo trimestre del 2025 con una crescita di tutti i principali indicatori di performance. Il risultato netto consolidato, includendo il contributo di **Bper** e **Banca Popolare di Sondrio**, è salito a 407 milioni di euro, il 12,1% in più rispetto allo stesso periodo di un anno fa. In aumento anche la raccolta diretta assicurativa, che è arrivata a quasi cinque miliardi di euro (+18,8%), sostenuta da entrambi i rami. Nel danni la crescita è stata del 4,7%, grazie soprattutto al +21,5% di **UniSalute**, ma sono risultati in crescita anche i business auto (+4,5%) e non auto (+4,9%). Balzo del 35,5% invece nel comparto vita, sostenuto soprattutto dalla bancassicurazione e dalla raccolta apportata dai contratti collettivi previdenziali di nuova acquisizione.

## RACCOLTA PREMI, GENERALI SEMPRE IN VETTA

*Il Leone di Trieste consolida la prima posizione della tradizionale classifica dell'Ania*

**Generali** si conferma il primo gruppo assicurativo italiano. Nel 2024, secondo l'ultima edizione della classifica annuale dell'**Ania**, la società ha messo a bilancio una raccolta premi del lavoro diretto di 32,37 miliardi di euro, centrando un rialzo del 19,3% su base annua. Secondo posto invece per **Intesa Sanpaolo Assicurazioni** con una performance da 19,63 miliardi di euro, mentre sul gradino più basso del podio si piazza **Allianz** (18,97 miliardi di euro). La medaglia di legno, con una raccolta di 18,95 miliardi di euro, va a **Poste Vita**. Completa infine la top 5 il gruppo **Unipol** (15,46 miliardi).
"Con un volume premi complessivo di quasi 170 miliardi di euro, oltre 18 milioni di sinistri gestiti nel comparto danni e uno stock di 860 miliardi di euro di riserve amministrate in quello vita, il settore si conferma come asse portante per la protezione e lo sviluppo del sistema socio-economico italiano", ha commentato **Giovanni Liverani**, presidente dell'Ania.

© Ania

**Giovanni Liverani**, presidente di Ania

**Patrick Tiernan**, ceo dei Lloyd's

L'indice di solvibilità consolidato al termine del primo trimestre è stato pari al 218%, mentre l'indice di solvibilità del gruppo assicurativo è stato pari al 277%.

## CRONOS, PARTE LA SCISSIONE DEL PORTAFOGLIO

*Lo ha affermato Luigi Federico Signorini, presidente dell'Ivass, durante un'audizione al Senato*

**Luigi Federico Signorini** mette la parola fine alla questione **Eurovita**. "Negli ultimi giorni la vicenda si è chiusa definitivamente, con il trasferimento formale delle polizze ex Eurovita alle compagnie assicurative partecipanti al salvataggio", ha affermato lo scorso 16 maggio il presidente dell'**Ivass** in occasione di un'audizione al Senato, in cui ha illustrato l'operazione di sistema che, grazie al coinvolgimento di **Allianz**, **Generali**, **Intesa Sanpaolo Assicurazioni**, **Poste Vita** e **Unipol**, ha messo in sicurezza oltre 11 miliardi di euro in polizze vita con la newco **Cronos Vita**.

La ripartizione dei contratti dovrebbe vedere il passaggio a Unipol di 2,5 miliardi di euro relativi alle soluzioni distribuite da **Finint**. Una cifra analoga, collocata da **Banca Popolare di Puglia e Basilicata**, **Cassa di Risparmio di Volterra**, **Banca di Piacenza** e **Widiba**, andrà a Poste Vita. Per Intesa Sanpaolo un pacchetto da 2,4 miliardi di euro distribuito da **Fideuram** e **Sanpaolo Invest**, mentre 2,3 miliardi di euro collocati da **Fineco** e **Credem** sono destinati a Generali. Ad Allianz, infine, 1,5 miliardi di euro in polizze distribuite da **Banca Agricola Popolare di Ragusa** e **Cassa di Risparmio di Bolzano**.

## PATRICK TIERNAN È IL NUOVO CEO DEI LLOYD'S

*In carica da giugno, prende il posto di John Neal*

**Patrick Tiernan** è il nuovo ceo dei **Lloyd's**. Entrato in carica all'inizio di giugno al posto di **John Neal**, Tiernan vanta trent'anni di carriera nel settore assicurativo, con ruoli di responsabilità in società del calibro di **Aviva**, dove è stato anche chief financial officer, **StarStone Insurance** e **Zurich**. Il top manager era entrato nel 2021 nel colosso londinese come head of markets. "È un grande privilegio essere scelto come il prossimo ceo dei Lloyd's", ha commentato Tiernan. "Sono entusiasta di avere la possibilità di guidare un gruppo di persone così talentuose e motivate: ho grande fiducia su quanto possiamo raggiungere insieme e non vedo l'ora – ha proseguito – di poter scrivere un nuovo capitolo nel racconto di questa storica istituzione". In merito agli obiettivi del suo mandato, il manager ha sottolineato che "la priorità sarà sostenere il successo commerciale dei membri del mercato, mantenendo allo stesso tempo una presa ferrea sulla disciplina di sottoscrizione e salvaguardando la solidità finanziaria della società".

## ALLIANZ CONFERMA LA SOLIDITÀ

*L'outlook è positivo: il gruppo prevede l'utile operativo per l'intero anno compreso tra i 15 e i 17 miliardi di euro*

Record dell'utile operativo per **Allianz** nel primo trimestre del 2025. Il gruppo apre l'esercizio con un risultato di 4,2 miliardi di euro, in crescita del 6,3% su base annua, grazie al contributo di tutti i segmenti di business. L'outlook è positivo: Allianz conferma l'obiettivo di un utile operativo per l'intero 2025 compreso tra i 15 e i 17 miliardi di euro.

L'utile netto core attribuibile agli azionisti è rimasto stabile a 2,6 miliardi, "poiché l'aumento dell'utile operativo è stato compensato da un risultato non operativo inferiore e da maggiori imposte". L'entità di queste ultime, continua Allianz, ha risentito di un accantonamento una tantum relativo alla prossima cessione della partecipazione nelle joint venture indiane. Al netto di tale accantonamento, l'utile core sarebbe aumentato del 5%. L'utile per azione vale 6,61 euro, con un aumento del 2,9% rispetto al primo trimestre del 2024.

## MUNICH RE CONFERMA I TARGET

*Il riassicuratore si dice ottimista nonostante un utile netto praticamente dimezzato rispetto allo scorso anno*

**Munich Re** accusa il colpo delle catastrofi naturali che si sono abbattute su tutto il pianeta nel primo trimestre del 2025. L'utile netto del riassicuratore tedesco si è fermato a 1,1 miliardi di euro, praticamente dimezzato rispetto agli oltre 2,1 miliardi dello stesso periodo dello scorso anno. Nonostante ciò, la società ha voluto confermare l'obiettivo di un utile netto di sei miliardi di euro per il 2025.

Alla base della fiducia di Munich Re ci sono soprattutto le favorevoli condizioni di mercato e l'elevata qualità del portafoglio. "Sebbene Munich Re non sia uscita indenne dai devastanti incendi di gennaio a Los Angeles, siamo comunque riusciti a generare un utile trimestrale di 1,1 miliardi di euro", ha commentato il cfo **Christoph Jurecka**. "Tutto ciò – ha aggiunto – testimonia la resilienza del gruppo Munich Re, sostenuta ancora una volta dalla gestione prudente del portafoglio aziendale".

## JC FLOWERS SI PRENDE WEFOX ITALIA

*Accordo per rilevare il 100% delle attività della società nel nostro paese*

Il fondo **Jc Flowers** si prende **wefox Italia**. L'insurtech ha comunicato in una nota di aver raggiunto "un accordo per cedere ai fondi gestiti da Jc Flowers il 100% del capitale delle sue società italiane wefox Mga e wefox Services Italy". I dettagli finanziari della transazione non sono stati resi noti. L'operazione garantirà a wefox "una maggiore flessibilità finanziaria e segna il completamento del processo di ristrutturazione del gruppo". Il riassetto della società è stato inaugurato lo scorso anno con la cessione degli asset definiti "non essenziali" per consentire al top management **Joachim Müller** di concentrarsi su business più redditizi e sostenibili: in passato **Mansutti srl** era stata ceduta ad **Ardonagh** e più recentemente si è provveduto alla vendita del portafoglio run-off di wefox Insurance a **Darag**.

La società ha assicurato che "le attività operative delle società italiane non saranno influenzate" dalla transazione e che "i clienti e i partner continueranno a ricevere servizi amministrativi di alta qualità e sostegno nella gestione sinistri".

## CONTE.IT PUNTA SULLE RETI FISICHE

*La compagnia rilancia la sua strategia distributiva e scommette sugli intermediari*

**ConTe.it** investe per sviluppare la sua presenza presso le reti fisiche. Accanto al canale online, il gruppo **Admiral** ha deciso di rilanciare in Italia il progetto *ConTe.it Intermediari*, costituendo un vero e proprio canale fisico attraverso una rete estremamente selezionata di professionisti del settore. Il rilancio, spiega una nota di ConTe.it, è il risultato di un "profondo processo di rinnovamento interno" durato quasi tre anni, "contraddistinto da importanti investimenti finanziari e tecnologici, volto a realizzare una value proposition unica sul mercato poiché in linea con i valori del gruppo Admiral e disegnata tenendo particolarmente conto delle esigenze degli intermediari".

L'iniziativa sarà guidata da una nuova struttura manageriale composta da dirigenti con una lunga esperienza nelle principali compagnie assicurative tradizionali italiane, "il cui know-how ha reso possibile la riuscita di un'articolata e capillare trasformazione interna".

© Savvas Stavrinos - pexels

## VITTORIA ESCE DA MEDIOBANCA

*La compagnia ha annunciato una vendita a termine del suo intero pacchetto azionario in Piazzetta Cuccia*

**Vittoria Assicurazioni** lascia **Mediobanca**. Stando a quanto comunicato dalla **Consob**, la compagnia avrebbe costruito uno strumento derivato per vendere a termine la sua intera partecipazione in Piazzetta Cuccia. L'operazione avverrà a un prezzo di 18,32 euro per azione.

La decisione di Vittoria Assicurazioni non sarebbe legata ai recenti sviluppi del risiko bancario che hanno finito per coinvolgere anche l'istituto guidato da **Alberto Nagel**. Alla base di tutto ci sarebbe una semplice logica finanziaria, dettata principalmente dai massimi storici toccati da Mediobanca in borsa nelle ultime settimane: l'incasso previsto per Vittoria è stimato in 41 milioni di euro, più del doppio di quanto speso dalla compagnia per entrare nel capitale di Piazzetta Cuccia nel 2004, quando il titolo viaggiava intorno ai 9 euro per azione. In ogni caso, l'uscita di scena dovrebbe avvenire il 20 giugno, quindi in tempo per incassare l'*interim dividend* del 19 maggio ed esprimere il proprio parere nell'assemblea indetta il prossimo 16 giugno per discutere l'ops su **Banca Generali**.

## GENERALI, TRE MESI DI CRESCITA

*Solidi risultati per il Leone di Trieste, che archivia il primo trimestre 2025 con un aumento della raccolta*

Premi, risultato operativo e utile netto normalizzato in crescita per **Generali** nei primi tre mesi del 2025. La raccolta lorda del gruppo ha raggiunto 26,5 miliardi di euro, grazie soprattutto alla performance del segmento danni e alla solida crescita della raccolta netta vita. Il risultato operativo è cresciuto dell'8,9% e si è attestato a 2,1 miliardi di euro. L'utile netto si è fermato invece a circa 1,2 miliardi di euro, evidenziando un calo del 4,8% su base annua che riconduce principalmente al forte risultato non operativo degli investimenti messo a bilancio nel primo trimestre del 2024, in cui trova spazio anche l'utile non ricorrente derivante dalla cessione di **Tua Assicurazioni**: normalizzato da tutte le operazioni straordinarie, l'utile netto risulta in crescita del 7,6%.

"Le nostre fonti di utile diversificate e la solida posizione di capitale, supportata da un'eccellente generazione di cassa, consentiranno al gruppo di implementare con successo il nuovo piano strategico", ha commentato il group cfo **Cristiano Borean**.

## SWISS RE, BENE IL PRIMO TRIMESTRE DEL 2025

*Il riassicuratore chiude i primi tre mesi dell'anno con un risultato di 1,3 miliardi di dollari*

Neppure l'impatto delle catastrofi naturali frena la crescita di **Swiss Re**. Il riassicuratore ha comunicato di aver messo a bilancio nel primo trimestre del 2025 un utile netto di 1,3 miliardi di dollari, in rialzo del 18,2% su base annua. Alla base della performance, come specifica una nota della società, c'è stata soprattutto la solida disciplina di sottoscrizione, capace di compensare le perdite da 570 milioni di dollari provocate dalle catastrofi naturali nei primi tre mesi dell'anno. La maggior parte degli indennizzi sono stati generati dagli incendi che lo scorso gennaio hanno investito l'area di Los Angeles in California.

"Il primo trimestre del 2025 è stato segnato da perdite significative nel nostro business danni", ha commentato il group ceo **Andreas Berger**. "Nonostante ciò – ha proseguito – tutte le business unit hanno realizzato risultati solidi, evidenziando la resilienza del gruppo e sottolineando la nostra capacità di sostenere i clienti agendo come un ammortizzatore dei rischi".

## ZURICH, BUON AVVIO NEL 2025

*Bene i rami danni, soprattutto specialty lines e middle market, mentre nel vita tirano le polizze unit-linked*

La raccolta premi lorda e i ricavi assicurativi del gruppo **Zurich** nei rami danni sono cresciuti del 5% nel primo trimestre di quest'anno. Secondo la nota del gruppo, il segmento commercial ha mostrato "una forte redditività", mentre il retail ha migliorato i margini. I rami vita e salute hanno fatto segnare una significativa crescita del fatturato nel primo trimestre di quest'anno: i premi lordi sono aumentati del 18%, trainati principalmente dalle polizze unit-linked e dalle forti vendite di un nuovo prodotto di risparmio in Spagna. Il settore della protezione ha registrato una crescita continua e Zurich prevede che la nuova unità *Global Life Protection* incrementerà ulteriormente la crescita nel ciclo 2025-2027.

Bene infine la performance di **Farmers Exchanges**, nonostante l'impatto degli incendi in California, mentre la solidità patrimoniale è confermata da un indice *Swiss Solvency Test* stimato al 256% al 31 marzo 2025.

## MEDIOBANCA, I DETTAGLI SULL'OPS SU BANCA GENERALI

*L'operazione prevede un corrispettivo di 1,7 azioni di Generali per ogni titolo dell'istituto di credito*

L'offerta pubblica di scambio che **Mediobanca** ha lanciato lo scorso aprile sulla totalità delle azioni ordinarie di **Banca Generali** avverrà a un corrispettivo di 1,7 azioni ordinarie di **Generali** per ogni titolo dell'istituto di credito: in pratica, per ogni 10 azioni di Banca Generali portate in adesione all'offerta saranno corrisposte 17 azioni del gruppo assicurativo. È quanto si legge nel documento di offerta che Piazzetta Cuccia ha depositato alla **Consob**. Mediobanca è attualmente primo azionista di Generali con una partecipazione del 13,18%.
Considerando un prezzo ufficiale delle azioni di Generali di 31,86 euro alla chiusura dello scorso 25 aprile, l'ops esprime una valorizzazione di 54,17 euro per ogni azione di Banca Generali e, di conseguenza, un premio dell'11,34% rispetto al prezzo ufficiale di 48,62 che era stato toccato dal titolo dell'istituto di credito nella data di riferimento.

## REALE GROUP, RECORD DEI RISTORNI

*L'assemblea del gruppo ha approvato una restituzione degli utili per 23 milioni di euro ai soci*

Via libera dell'assemblea di **Reale Group** al bilancio chiuso nel 2024 con una raccolta premi di 6,3 miliardi di euro e un utile consolidato di 220,3 milioni, in crescita del 40,4% su base annua. L'indice di solvibilità si è attestato al 326,6%. "Il gruppo cresce oltre il 10%, con un forte miglioramento dei risultati tecnici e una solidità patrimoniale confermata da un livello di solvency tra i più alti in Italia e in Europa", ha commentato il direttore generale **Luca Filippone**. "Un consolidato – ha aggiunto – che ci consente di guardare al futuro con fiducia, continuando a costruire valore sui pilastri della nostra strategia di sviluppo sostenibile: le persone, l'eccellenza del servizio, la diversificazione geografica e di prodotto".
Forte dei risultati raggiunti, l'assemblea ha deliberato ristorni per 23 milioni di euro ai soci assicurati, un risultato definito "senza precedenti" dal presidente **Luigi Lana**.

## TANTE ALTRE NEWS SU INSURANCETRADE.IT

*Usa il qr code per accedere alla homepage e iniziare a navigare*

Sul portale *www.insurancetrade.it* è possibile trovare numerose altre news riguardanti il mercato, le compagnie, la distribuzione, la normativa e tutte le novità legate al settore assicurativo. Le notizie della sezione *Brevi* sono inoltre approfondite on line sul sito. Collegati con smartphone o tablet per accedere alla homepage, dalla quale puoi navigare liberamente. Nel mese di maggio i contenuti più visti sul sito sono stati: l'agenda del convegno *Aziende: quali opportunità dall'assicurazione parametrica?*; l'agenda dell'*Innovation Summit 2025*; l'articolo *Raccolta premi 2024, Generali comanda ancora la classifica*; la notizia *Catastrofi naturali, parte l'iter alla Camera*; e la news *Credemassicurazioni, Claudia Ferraguti nuovo dg*.
Puoi anche registrarti gratuitamente e scegliere di ricevere via email ogni giorno il quotidiano di settore *Insurance Daily* e la newsletter settimanale. Insurancetrade.it non è solo un sito di informazione, ma una vera e propria community, presente sui principali social network, come Facebook e Linkedin.
Nel mese di maggio i contenuti più cliccati sulla pagina Facebook di Insurance Review sono stati: la rubrica *Il tema generazionale nella professione del loss adjuster*; l'editoriale *L'AI e il complesso mondo degli agenti*; e l'articolo *Come rendere più inclusiva l'assicurazione*.
I contenuti di *Insurance Review* più visualizzati su Linkedin sono stati: l'articolo *LifeStar, arriva da Malta una nuova compagnia vita*; la notizia *Generali sceglie la continuità: altri tre anni targati Donnet-Sironi*; e la news *Unipol, un piano industriale nel segno dell'accelerazione*.

# Prima celebra i 10 anni con gli intermediari alla convention annuale

*PRESENTATO UN PROGRAMMA DI EVENTI CELEBRATIVI PER IL DECIMO ANNIVERSARIO TRA TECNOLOGIA, MOTORI E TANTE ALTRE INIZIATIVE*

**Prima Assicurazioni** celebra i suoi dieci anni con tanti appuntamenti. In attività dal 2015, Prima ha saputo trasformare il mercato assicurativo attraverso tecnologia e dati, con un modello che integra alle vendite online una rete di oltre 1.500 agenti e broker diffusa su tutto il territorio nazionale, superando i quattro milioni di clienti con un ritmo di crescita senza precedenti in Italia e che sta replicando in Spagna e Regno Unito. Una storia italiana e internazionale di coraggio, tecnologia e innovazione.

La tradizionale convention annuale dedicata alla rete intermediari, che si tiene il 10 giugno, è dedicata quest'anno all'anniversario decennale. Infatti, l'Alcatraz di Milano diventa *Casa Prima*, completamente vestita con i colori di Prima per l'occasione grazie a un murale celebrativo visibile dal 4 all'11 giugno. Alla conduzione della giornata una giornalista e volto noto del piccolo schermo, mentre è atteso anche un ospite d'eccezione: un ex campione del mondo e pallone d'oro, che porterà sul palco un racconto ispirato ai momenti più brillanti della sua carriera. La sera si accendono i riflettori su un palco esclusivo dedicato solo alle persone di Prima, con uno dei più grandi protagonisti della musica italiana, che ha accompagnato e fatto cantare intere generazioni con i suoi pezzi iconici che hanno segnato un'epoca.

Inoltre, sabato 14 giugno uno dei simboli della città, il Castello Sforzesco, è la location d'eccezione del *Prima Village*, un evento gratuito aperto a tutti presso il Cortile delle Armi, con prove di abilità e velocità ispirate al mondo dei motori, esperienze di realtà virtuale e un'area bambini con animazione e gadget. A seguire, dalle 21, è prevista una grande serata di musica live, con il duo internazionale **Merk & Kremont**, il Dj set di **RTL 102.5** con **Massimo Alberti** e le performance di una band e di un'artista tra le più amate in Italia, protagoniste durante l'ultima edizione del Festival di Sanremo.

"Queste celebrazioni sono il riconoscimento del valore di un percorso fatto di visione, coraggio e tanta passione, con i quali siamo stati capaci di fare qualcosa di unico, di crescere in modo solido e profittevole e di affermarci come uno dei maggiori player in un mercato tradizionale come quello assicurativo, grazie anche alla nostra rete di intermediari", ha dichiarato **George Ottathycal**, ceo di Prima Assicurazioni. "In questo decennio abbiamo saputo innovare con tecnologia e dati, rivoluzionando e portando benefici al settore assicurativo e migliorando l'esperienza di milioni di clienti. Con questo anniversario non celebriamo solo il passato, ma prendiamo la rincorsa per accelerare verso il futuro, con la voglia di continuare a cambiare le regole del gioco garantendo prezzi competitivi e una *user experience* eccellente".

# ANALIZZARE I DATI PER UN MODELLO SOCIALE SOSTENIBILE

*MISURARE LA PARITÀ DI GENERE, COSÌ COME LE ALTRE DISUGUAGLIANZE SOCIALI E LE CRITICITÀ DEMOGRAFICHE, È IL PRIMO PASSO PER INTRAPRENDERE SU SOLIDE BASI UN CONFRONTO COSTRUTTIVO SU COME AFFRONTARE I PROBLEMI CHE ATTENDONO LA SOCIETÀ ITALIANA DEL FUTURO*

*di **Daniela Carlà**, promotrice di Noi Rete Donne e **Tiziana Tafaro**, presidente del Consiglio nazionale degli attuari*

Il **Consiglio nazionale degli attuari**, in linea con la propria missione di analisi e interpretazione dei dati anche a fini sociali, si è offerto di collaborare all'analisi numerica di alcuni fenomeni per supportare le istituzioni nella costruzione di una società più equa e sostenibile che offra pari opportunità a chi desidera farne parte. È su queste basi che è nata la collaborazione con **Noi rete donne**, da anni in prima linea nella promozione della parità di genere e nello stimolo di una sempre maggiore rappresentanza femminile nei luoghi decisionali.

Il progetto congiunto, portato avanti da un gruppo di lavoro composto da esperte in diversi settori (statistiche, attuarie, economiste, giuriste), si è concretizzato in una serie di incontri pubblici, dal titolo emblematico *Le scomode cifre dell'Italia delle donne*, finalizzati a raccontare quelle evidenze statistiche che spesso rimangono confinate nei documenti tecnici, attraverso un'analisi di genere metodologicamente rigorosa, volta a evitare distorsioni interpretative. I dati testimoniano ancora situazioni di disuguaglianze salariali, il divario nelle carriere con particolare riferimento alle posizioni apicali, le disparità nelle pensioni, sia di base che complementari, la differenza sui salari delle immigrate. Sono stati analizzati fenomeni differenti, anche nell'ambito degli infortuni sul lavoro o con riferimento all'accesso alle prestazioni sanitarie, e sono ancora in programma ulteriori approfondimenti (emigrazione, sanità predittiva, sanità integrativa, etc.).

## Il cambiamento arriva da una conoscenza profonda

I numeri emersi rappresentano segnali concreti di criticità sistemiche che richiedono riflessioni e interventi mirati. La scelta di divulgarli e discuterli in contesti aperti e multidisciplinari nasce dalla convinzione che i dati possano diventare strumenti di consapevolezza e leve per l'azione.

Il contributo degli attuari, esperti nella valutazione dei rischi e nell'analisi dei trend demografici, economici e sociali, è mirato a promuovere una cultura del dato come fondamento per scelte pubbliche informate, responsabili e orientate al lungo periodo. Una società che ignora le proprie diseguaglianze è una società vulnerabile. Al contrario prenderne atto, condividerle e affrontarle

significa rafforzarne la resilienza e la coesione. Per Noi rete donne l'analisi dei dati è fondamentale per decidere e progredire nella democrazia paritaria.
La collaborazione fra le due realtà è dunque espressione di un impegno condiviso: unire competenze e sensibilità diverse per accendere un dibattito pubblico fondato sull'evidenza dei dati, superando stereotipi e retoriche. Questo affinché l'equità di genere non sia solo un tema di dibattito, una concessione, ma una condizione necessaria per il progresso collettivo.
In questa ottica, non si può trascurare l'impatto della transizione demografica in atto nel nostro paese. Il progressivo invecchiamento della popolazione, il calo delle nascite e la crescente pressione sui sistemi di welfare pongono nuove sfide che richiedono risposte fondate su dati solidi e visioni lungimiranti. Le conseguenze economiche e sociali sono rilevanti: riduzione della forza lavoro, maggiore incidenza della spesa pubblica per sanità e previdenza, contrazione dei consumi, rischio di squilibri generazionali.
Per analizzare e approfondire queste tematiche, il 10 aprile scorso il Consiglio nazionale degli attuari e Noi rete donne hanno organizzato un momento di confronto con la partecipazione della presidente della commissione parlamentare d'inchiesta sugli effetti economici e sociali della transizione demografica, **Elena Bonetti**, che ha ribadito l'attenzione e l'importanza per le istituzioni di queste tematiche.
Il confronto, arricchito da interventi di esperti di alto profilo – tra cui **Paolo Garonna**, **Carla Collicelli**, **Micaela Gelera** e **Alessandro Rosina** – ha permesso di esplorare le implicazioni di lungo periodo legate al mutamento della struttura demografica italiana. É emersa con forza l'esigenza di una visione integrata che connetta le dinamiche della popolazione con le sfide del welfare, del mercato del lavoro, della previdenza e dell'equità di genere.
Il quadro demografico italiano restituisce un'immagine nitida di un paese che invecchia rapidamente, con un tasso di natalità tra i più bassi in Europa e un saldo naturale negativo ormai strutturale. Le conseguenze economiche e sociali sono rilevanti: riduzione della forza lavoro, maggiore incidenza della spesa pubblica per sanità e previdenza, contrazione dei consumi, rischio di squilibri generazionali.
Per gli attuari è imprescindibile progettare un sistema di welfare integrato, articolato su più pilastri, ciascuno supportato da distinti meccanismi di finanziamento, adeguati alle specifiche caratteristiche e finalità dei vari ambiti del welfare, quali la previdenza, l'assistenza e la sanità. In particolare, è necessario prevedere una differenziazione del finanziamento della spesa: in parte a ripartizione, con contributi dell'anno che coprono le spese dell'anno, in parte a capitalizzazione, con la formazione di riserve che serviranno a finanziare una parte delle prestazioni delle generazioni più numerose, legate all'invecchiamento delle stesse. Un approccio multilivello volto a garantire una maggiore sostenibilità nel lungo periodo, una più equa distribuzione delle risorse e una risposta più efficace ai bisogni diversificati della popolazione. Approccio però che necessita di un quadro normativo che consenta di coordinare spesa pubblica e spesa privata, ottimizzando l'utilizzo delle risorse.

## Dall'equità sociale alla sostenibilità

In tale scenario, la partecipazione femminile al mercato del lavoro e ai processi decisionali non è solo una questione di equità, ma una condizione imprescindibile per la sostenibilità del sistema paese. Intervenire su questi nodi richiede una visione integrata e misure strutturali: promuovere politiche attive per l'occupazione femminile, sostenere la conciliazione tra tempi di vita privata e di lavoro, incentivare la genitorialità condivisa, contrastare le discriminazioni nei percorsi professionali e pensionistici. È necessario riconoscere la piena valorizzazione delle donne come risorsa strategica per affrontare le sfide poste dalla transizione demografica. Anche i fenomeni migratori, necessari per l'equilibrio demografico del sistema, devono tenere conto delle discriminazioni in essere, costruendo meccanismi di controllo e mitigazione. Da ultimo, è necessario valorizzare l'esperienza dei lavoratori anziani puntando su attività di affiancamento e formazione, anche con contratti part-time, per non disperdere le competenze pratiche e professionali acquisite e rafforzare la coesione tra generazioni.
Gli attuari, insieme a Noi rete donne, ribadiscono il proprio impegno nel contribuire, attraverso l'analisi dei dati e il supporto alla proposta di modelli sostenibili, alla costruzione di una società più equa e resiliente. Contrastare le disuguaglianze di genere, promuovere una partecipazione piena delle donne, valorizzare l'esperienza dei lavoratori anziani e facilitare l'inclusione delle nuove generazioni e degli immigrati sono tasselli fondamentali di una strategia attuariale orientata al bene comune e al rafforzamento della coesione sociale.

# CAT-NAT, PREPARARSI PER LA POSSIBILE RIVOLUZIONE

*L'INTRODUZIONE DELL'OBBLIGATORIETÀ DELLE COPERTURE PER EVENTI CATASTROFALI PER LE IMPRESE POTRÀ ESSERE UN NUOVO TERRENO DI CONFRONTO E DI CRESCITA PROFESSIONALE PER I LOSS ADJUSTER, CARATTERIZZATO DA NUOVE REGOLE, UNA MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA DEGLI ASSICURATI E L'ESIGENZA DI COSTRUIRE UN DIALOGO CON LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE*

*di **Mario Casamassimi**, consigliere di Aipai*

**Nel tormentato iter di approvazione del decreto sull'obbligatorietà a contrarre coperture assicurative contro le catastrofi naturali (cat-nat) le categorie interessate (pubblica amministrazione, imprese destinatarie del provvedimento, compagnie assicuratrici, rete agenziale e broker) hanno trascorso negli ultimi giorni dello scorso mese di marzo ore frenetiche, sospese tra l'esigenza di adempiere nell'immediatezza alle previsioni normative e il sollievo finale per la dilazione temporale concessa dal legislatore sul filo di lana.**

Sul piatto della bilancia rimangono evidentemente interessi contrapposti, come è naturale che sia nella definizione di un contratto, seppur obbligatorio: da un lato l'esigenza di fornire al sistema un'adeguata mutualità, ripartendo i rischi su *masse di assicurati* capienti rispetto alle magnitudo probabili di sinistri, dall'altra quella di non aggravare i bilanci delle imprese, soprattutto quelle piccole e medie, che vedono il rischio di accadimento di alcuni scenari catastrofali con la medesima probabilità della *caduta satelliti*, garanzia storicamente presente nelle polizze incendio più come un amuleto che come reale esigenza di protezione.

Negli ultimi mesi anche noi *loss adjuster*, tradizionalmente impegnati nella gestione dei sinistri rami elementari, siamo stati investiti nella nostra attività professionale da una messe di interrogativi rivoltici dagli assicurati, clienti delle nostre clienti, che si chiedono quanto le attuali coperture da "eventi speciali" (fenomeni atmosferici, allagamenti, terremoti, etc) possano già essere valide ed efficaci alla luce delle nuove disposizioni normative.

Non spetta sicuramente a noi, operanti nel solo processo di accertamento e liquidazione dei danni, occuparci dell'aspetto normativo e assuntivo. Riteniamo però di poter proporre e condividere alcune riflessioni maturate sul campo.

## Una buona base di partenza

Va premesso che nel settore di riferimento applicativo della legge, per le piccole-medie e grandi imprese l'offerta assicurativa standard negli ultimi anni si è ampliata attraverso la sottoscrizione di contratti *modulari*, mentre rimane ancora ben salda la presenza di contratti *brokerizzati*, scritti in ottica *tailor-made* sul cliente, in base evidentemente all'ubicazione di polizza, all'attività svolta, alla tipologia di beni da assicurare, agli effettivi livelli di fatturato, etc.

Il fatto che negli ultimi anni l'ammon-

© ChiccoDodiFC - iStock

tare degli indennizzi sia sensibilmente cresciuto, soprattutto a fronte di eventi come le cosiddette *bombe d'acqua* (che, va precisato, restano per lo più al di fuori della sfera applicativa del decreto legislativo), dimostra la crescente capacità di risposta del sistema assicurativo, senza impatti rilevanti sull'assetto economico delle compagnie.

L'attuale tendenza degli assicuratori è quella di proporre contratti *ad hoc* per gli eventi catastrofali, con definizione degli ambiti operativi (alluvione-inondazione-esondazione, sisma, frana) in aderenza al decreto legislativo e procedimenti liquidativi in linea con le polizze ordinarie in essere. Il glossario assicurativo normalmente presente nei contratti incendio si è leggermente ampliato, con l'introduzione di alcune nuove definizioni quali ad esempio quella di "terreno". Di fatto, gli schemi di polizza ripropongono le normative abitualmente in uso nel ramo property.

## Impatto positivo sui rami property

Tale evoluzione può portarci a ritenere che la strada tracciata dell'obbligatorietà possa realizzare il prodigio di aumentare l'indice di copertura assicurativa nei rami property sul territorio nazionale, anche al di là degli obblighi imposti, per tre principali ragioni. In primo luogo, gli assicuratori potranno integrare le garanzie catastrofali nelle polizze già esistenti, una volta compresa l'effettiva portata dei rischi e adeguata la relativa tariffazione. In più, gli assicurati potranno più facilmente reperire sul mercato coperture *all risk*, con conseguenti facilitazioni sia sul fronte assuntivo che su quello liquidativo. Infine, l'amministrazione pubblica potrà integrare fondi privati e pubblici nell'esercitare la funzione di protezione civile che sta alla base del dettato normativo.

Ma se è il mercato a regolare i comportamenti dei primi due soggetti, assicuratori e assicurati, il comportamento e le direttive dell'amministrazione pubblica rimangono meno prevedibili.

## Pubblica amministrazione come nuovo interlocutore

Ecco quindi che per noi loss adjuster, per definizione e vocazione chiamati a dare risposte ad assicuratori e assicurati, si apre un ulteriore terreno di confronto: quello con la pubblica amministrazione. A tal proposito risulterà necessario:

1. stabilire linee guida per poter operare nell'accertamento e liquidazione dei danni in conformità sia con i dettati contrattuali delle polizze, sia con le esigenze di ripristinare le attività produttive in siti danneggiati;
2. censire, organizzare e coordinare le nostre forze così da poterle correttamente smistare sul territorio nazionale in modo tempestivo e capillare;
3. confrontarci anche con altre categorie professionali (geologi, strutturisti, esperti di protezione civile) per poter integrare le rispettive competenze.

Su queste tematiche **Aipai** lavora da anni e oggi più che mai intensifica i propri sforzi in modo da porsi quale interlocutore di riferimento privilegiato per tutte le categorie coinvolte nella filiera. L'augurio è che la corretta gestione di questi processi possa portare non a una rottura con il passato, bensì a un'evoluzione coerente della nostra professione, senza stravolgere la natura né rivoluzionare una storia ormai secolare, che ha radici profonde e consolidate e un futuro ancora da scrivere.

# EDGE, UN PLAYER IN ESPANSIONE CONTINUA

*SE È VERO CHE L'INGRESSO DEL FONDO DI PRIVATE EQUITY ANACAP COSTITUISCE UNA SVOLTA NELLA VITA DELLA SOCIETÀ FONDATA A MILANO NEL 2014, LA STRATEGIA DI CRESCITA NON CAMBIA: SECONDO IL CO-FONDATORE E CEO, MANFREDO SCIARRETTA, GLI OBIETTIVI PER IL 2025 SONO ALMENO DI RADDOPPIARE I NUMERI DELL'ANNO SCORSO*

*di Fabrizio Aurilia*

© mouu007 - iStock