



PRIMO PIANO

Una polizza per lo spazio

Via libera della Camera dei deputati al ddl sulla space economy. Il testo, approvato ieri con 133 voti favorevoli, 89 contrari e due astenuti, passa ora al Senato per l'approvazione definitiva. Il provvedimento, prima legge quadro in Italia sull'economia e sulla gestione di razzi e satelliti, regola l'accesso allo spazio, promuove nuovi investimenti nella space economy e si propone di incentivare la ricerca di competenze per lo sviluppo di tecnologie per l'osservazione della Terra. La disciplina tocca anche il mercato assicurativo, e prevede, più nel dettaglio, l'obbligo di sottoscrivere una polizza assicurativa con un massimale di 100 milioni di euro a episodio per eventuali danni a terzi causati nello svolgimento di attività aerospaziali. Massimali gradatamente inferiori potranno tuttavia essere stabiliti in base alla dimensione dell'attività spaziale, alle esperienze maturate dall'operatore e all'eventuale presenza di soggetti qualificati come start up innovative o con finalità esclusiva di ricerca.

Un emendamento, passato con l'obiettivo dichiarato di garantire una certa flessibilità sui tempi di adozione della misura, stabilisce che la data entro cui sarà necessario procedere alla stipula della polizza sarà stabilita con il provvedimento di autorizzazione.

Giacomo Corvi

COMPAGNIE

Risparmio e investimenti, la difficoltà di guardare lontano

In un evento a Milano, Athora Italia e Nomisma hanno presentato i risultati dell'Osservatorio Look to the future sul sentiment degli italiani rispetto a temi come futuro economico, capacità di far fruttare i propri soldi e proteggersi nel medio-lungo periodo

Incertezza e preoccupazione, ma anche un po' di speranza e fiducia nel futuro, sono i sentimenti più presenti tra gli italiani secondo uno studio presentato ieri, a Milano, da **Athora Italia** e realizzato in collaborazione con **Nomisma**. L'Osservatorio Look to the future, questo il titolo dell'indagine, analizza cosa pensano davvero i nostri concittadini rispetto a grandi temi assicurativi e finanziari come risparmio, previdenza e investimenti. Per il 66% del campione prevale l'incertezza e per il 52% preoccupazione e paura, mentre la speranza e la fiducia animano rispettivamente il 55% e il 29% degli italiani.

Intervenuto in apertura dell'evento, il ceo di Athora Italia, **Josef Bala**, ha parlato della traiettoria di crescita e sviluppo della compagnia finora, in un contesto che in pochi anni si è fatto "molto competitivo, soprattutto nel ramo vita". Bala ha sostenuto l'importanza di essere "creativi e innovativi per rispondere a esigenze concrete", soprattutto nel ridisegno dei prodotti, come chiesto al mercato, peraltro, dal presidente di **Ivass**, **Luigi Federico Signorini**.

Questo è quello che sta cercando di fare Athora dalla sua nascita, negli anni '10 del nuovo secolo, "quando – ha ricordato Bala – i grandi gruppi assicurativi vita hanno cominciato a ridurre la propria esposizione al business, ridisegnando anche l'offerta limitando la commercializzazione dei prodotti garantiti di ramo I e favorendo quelli a più basso impatto di capitale".

CONSOLIDARE? NO, CRESCERE

In questo contesto, Athora ha fatto la scelta opposta, cercando di inserirsi in un mercato in trasformazione, puntando alla crescita dei volumi. In meno di dieci anni, attraverso diverse acquisizioni e operazioni in Europa, Athora ha raggiunto 73 miliardi di euro di attivi e quasi tre milioni di clienti (dati al 2024), anche grazie a quello che Bala definisce un "capitale paziente": in cinque anni, la compagnia controllata da **Apollo Asset Management**, ha fatto aumenti di capitale per 6,7 miliardi di euro, "più di tutto il capitale raccolto dalle compagnie in Europa nello stesso periodo, che hanno invece distribuito capitale tramite dividendi e buyback", ha precisato il top manager. Insistendo sulla differenza tra Athora e gli altri grandi gruppi vita europei, Bala ha spiegato che mentre gli altri stanno consolidando il proprio business, Athora sta puntando alla crescita: "vogliamo raddoppiare le masse gestite nei prossimi cinque anni", ha confermato. Per quanto riguarda Athora Italia, nello specifico, il ceo ha detto che la compagnia "vuole crescere tramite nuovi accordi ed eventualmente acquisizioni", sulla scia di un piano industriale che ha l'obiettivo di far diventare Athora un'impresa aperta al mercato: "il nostro core business – ha sottolineato Bala – rimarrà la **bancassurance**, tramite accordi con le banche commerciali, ma stiamo investendo molto nel mondo del brokeraggio, oltre ad avere già una rete di 100 agenzie monomandatricie che vogliamo sviluppare ulteriormente". (continua a pag. 2)



© Athora Italia



(continua da pag. 1)

UNA DIFFICOLTÀ PSICOLOGICA A PIANIFICARE

Tema centrale, quindi, è capire qual è la capacità di risparmio degli italiani e come questi guardano al futuro. La ricerca di Nomisma, presentata da **Valentina Quaglietti**, responsabile degli osservatori della società di ricerche, ci dice che il 27% del campione giudica buona o eccellente la propria situazione economica familiare e che un ulteriore 54% la valuta almeno sufficiente, mentre il 60% dichiara di arrivare a fine mese con qualche difficoltà. "Una complessità nella gestione dell'economia familiare – si legge nella ricerca – che deriva in parte da una redditualità limitata e in parte dalla difficoltà, anche psicologica, di pianificare in maniera razionale e lungimirante".

Nell'ultimo anno, il 64% dice di aver accumulato risparmi sul conto corrente e il 36% di essersi indirizzato a soluzioni di risparmio, investimento o protezione del capitale. Il 57% si fida del consulente bancario, il 26% preferisce il promotore finanziario, il 12% l'agente assicurativo, ma c'è anche chi, e non sono pochi (16%), si affida al fai da te.

Più in generale, fa notare Quaglietti, nel paese c'è una tendenza ad adattarsi più che ad attivarsi per modificare in meglio le prospettive future. La possibilità di scivolare verso una vulnerabilità economica data da vari fattori, tra cui il timore, quasi la certezza (percepita), di non avere una pensione pubblica, è una preoccupazione "quasi intima" e che prevale nettamente sulle considerazioni di carattere sociale. La percezione è che le cose "non andranno bene" in futuro: il 47% degli italiani dichiara che sta cambiando o cambierà il proprio stile di vita, il 58% non sottoscriverà una polizza integrativa e il 71% non pensa ancora di fare investimenti per contare su rendite future.

Questo atteggiamento si riflette in modo inequivocabile sulla sfiducia degli italiani verso la sostenibilità delle pensioni (82%), il sistema sanitario nazionale (76%), ma anche verso banche e assicurazioni (59%).

RICOSTRUIRE UN PENSIERO TRASFORMATIVO

Come ha raccontato **Sergio Sorgi**, sociologo e fondatore di **Progetica**, durante l'evento, compito di chi ha a che fare con questi temi è contribuire a "ricostruire le relazioni, ricostruire un pensiero trasformativo, che è il pensiero assicurativo per eccellenza, ricreare comunità". Se la speranza "è una fiducia de-specializzata – ha detto Sorgi – la fiducia è un fatto tecnico. La soggettività va considerata: non importano le cose in sé, ma il senso delle cose. Il malessere è individuale, i temi macro sono lontani dalle persone".

Sorgi invita gli addetti ai lavori del settore assicurativo a liberarsi dal pensiero distopico negativo in cui "in futuro tutto andrà male", perché, secondo il sociologo, "il livello di tolleranza del linguaggio negativo è al limite: la percezione è che il mondo sarà peggiore e noi continuiamo a confermare queste percezioni. C'è una rescissione del rapporto di fiducia tra il cittadino e chi prova ad aiutarlo".

In un paese in cui sembra che "le persone abbiano staccato la spina", bisogna andare loro incontro: "non dobbiamo chiedere loro atti di assicurazioni e di risparmio – ha concluso Sorgi – ma ricucire i bisogni personali alle risposte che devono essere professionali, trasformando la visione del futuro da disimpegno a sviluppo cognitivo".



© Athora Italia

Fabrizio Aurilia



INSURANCE
REVIEW

è su Twitter

Seguici cliccando qui



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

Nuovo record per i cat bond

Il mercato globale dei cat bond ha superato per la prima volta la soglia dei 50 miliardi di dollari. Il giro d'affari del settore, stando al consueto monitoraggio di *Artemis*, avrebbe nel dettaglio raggiunto lo scorso 27 febbraio il nuovo massimo storico di 50,98 miliardi di dollari. L'analisi tiene conto dei cosiddetti 144A cat bond, ossia la forma più diffusa di trasferimento del rischio catastrofale, così come di titoli privati e cat bond lite, mentre sono esclusi strumenti come *mortgage ILS*.

In questi primi mesi del 2025 si è già registrata l'emissione di titoli per 4 miliardi di dollari, ben superiore dunque ai circa 2,5 miliardi di dollari che sono andati in scadenza alla fine dello scorso anno. Al ritmo attuale, fanno sapere dalla società, è molto probabile (se non pressoché certo) che il settore potrà mettere a segno un nuovo record alla fine dell'attuale trimestre. Il giro d'affari del mercato risulta superiore di 1,5 miliardi di dollari rispetto a quanto si registrava alla fine del 2024. Se poi si allarga ulteriormente lo sguardo, è possibile evidenziare la crescita vertiginosa che il settore ha messo a segno negli ultimi anni. Il mercato risulta in aumento del 13% rispetto alla fine del 2023, addirittura del 24% rispetto alla fine del 2022, ed è praticamente raddoppiato nel giro di appena dieci anni. L'analisi non esclude che, alle condizioni attuali, lo schema possa ripetersi: nel prossimo decennio il giro d'affari del settore potrebbe raddoppiare nuovamente e raggiungere così la soglia dei 100 miliardi di dollari.

Chubb, shopping in Asia

Chubb ha comunicato di aver raggiunto un accordo per rilevare le attività di **Liberty Mutual Insurance** in Thailandia e Vietnam. L'operazione, di cui non sono stati divulgati i dettagli finanziari, riguarda **Lmg Insurance** e **Liberty Insurance**. L'offerta delle due compagnie comprende soluzioni assicurative in ambiti di business come auto, infortuni, malattia e incendi, nonché coperture *all risk* per il settore delle imprese. I premi netti sottoscritti sono ammontati nel 2024 a circa 275 milioni di dollari. Le due società possono vantare infine un network di 56 filiali, 2.600 intermediari e 26 partner finanziari.

Il closing dell'operazione, soggetto come sempre alle necessarie autorizzazioni delle autorità regolamentari, è atteso per il secondo trimestre del 2025 in Thailandia e per la fine dell'anno, massimo per l'inizio del 2026, in Vietnam.



Scor, in positivo per pochissimo

Un solido quarto trimestre salva il gruppo francese **Scor** da un bilancio in rosso nel 2024. La società ha reso noto di aver chiuso l'esercizio con un utile netto di quattro milioni di euro, in caduta libera (-99,5%) rispetto agli 812 milioni di euro dell'anno precedente. A pesare è stato soprattutto l'effetto della revisione delle attività negli ambiti vita e salute, così come la perdita da 117 milioni di euro che era stata patita nel terzo trimestre dell'anno. Nonostante le difficoltà, la compagnia ha proposto un dividendo di 1,80 euro per azione, sostanzialmente in linea con quanto era stato offerto lo scorso anno.

Soltanto una performance robusta negli ultimi tre mesi dell'anno, come detto, ha impedito che la società fosse costretta a chiudere il bilancio in negativo, come peraltro gli analisti si attendevano.

Nell'ultimo trimestre del 2024 l'utile netto del gruppo ha infatti messo a segno un rialzo del 43%, attestandosi a quota 233 milioni di euro. Bene soprattutto la performance del business danni, che ha potuto beneficiare dell'impatto più leggero delle catastrofi naturali e di una crescita del 6% nei premi lordi sottoscritti, mettendo così a bilancio un combined ratio dell'83,1%. Il ceo **Thierry Leger**, pur riconoscendo il contributo fondamentale arrivato dal ramo danni, ha voluto tuttavia sottolineare che tutte le linee di business hanno contribuito al risultato positivo raggiunto nel quarto trimestre del 2024.



Qbe, una nomina in Europa

Maths Stanser è il nuovo head of distribution di **Qbe** per l'Europa. Di base a Stoccolma, riporterà direttamente al chief commercial officer ed head of financial institution **Andy Besant**, ed entrerà a far parte del management committee del gruppo assicurativo per il vecchio continente. Nel suo nuovo ruolo si occuperà del reclutamento dei broker, della definizione della proposta commerciale e dello sviluppo del network distributivo.

Stanser è entrato nel 2018 in Qbe come general manager del gruppo assicurativo per i paesi nordici. Prende adesso il posto di **Fabian Desch**, nominato nel 2024 alla guida delle attività della compagnia in Germania, ma manterrà comunque il ruolo di general manager in Svezia e Danimarca. Per le altre filiali è stato invece già annunciato un processo di reclutamento di un nuovo responsabile. "Abbiamo intenzione di passare da una posizione di follower a una di leader in Europa", ha commentato Besant.



© QBE

Più fondi per Pool Re

Cresce la disponibilità finanziaria di **Pool Re**. Il consorzio riassicurativo, istituito nel 1993 con il supporto del Regno Unito e specializzato nella copertura di perdite causate da atti di terrorismo, ha annunciato di aver incrementato del 15% le dimensioni del suo programma di retrocessione, portandole a 2,75 miliardi di sterline. All'iniziativa, gestita nella fase di collocamento dal broker **Guy Carpenter**, hanno partecipato società come **Hannover Re** e **The Fidelis Partnership**. Stando a quanto dichiarato dal ministero del Tesoro, il rinnovo consente di trasferire una quota maggiore del rischio finanziario generato dal terrorismo al mercato privato, garantendo allo stesso tempo alle imprese un accesso continuativo a simili strumenti assicurativi a prezzi accessibili. Il consorzio continuerà a funzionare secondo lo schema della copertura dell'eccesso di perdita aggregata.

"L'espansione del nostro programma è in linea con la strategia di Pool Re di trasferire al mercato il rischio di attacchi terroristici nel Regno Unito, riducendo inoltre l'esposizione dei contribuenti a possibili perdite", ha commentato **Tom Clementi**, ceo di Pool Re. "Questo – ha proseguito – rimane il pilastro fondamentale della nostra strategia e siamo molto soddisfatti del positivo risultato che abbiamo ottenuto". **Paul Moody**, ceo di Guy Carpenter per il Regno Unito, si è detto orgoglioso che la sua società abbia garantito "un altro rinnovo di successo per Pool Re, supportandoli nel loro mandato di retrocedere sempre più rischio terroristico sul mercato".

Marocco, cresce la raccolta

Il mercato assicurativo e riassicurativo del Marocco ha messo a bilancio nel 2024 premi lordi complessivi per 59,7 miliardi di dirham, pari a poco più di sei miliardi di dollari, registrando una crescita del 5,3% rispetto all'anno precedente. La stima, ancora un dato preliminare, è stata rilasciata dalla **Supervisory Authority of Insurance and Social Welfare (Acaps)**, ossia l'autorità di vigilanza e supervisione del mercato assicurativo in Marocco.

A trainare la performance è stato soprattutto il business danni, capace di mettere a segno una crescita del 5,5% su base annua e di totalizzare una performance complessiva da 32,5 miliardi di dirham. Spicca in particolare il segmento motor, che registra un rialzo del 6,2% e si conferma così il principale ambito di business del mercato marocchino. Bene anche il ramo vita, che chiude l'esercizio con un rialzo del 5,1% e premi lordi per 27,2 miliardi di dirham.



a partner 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 7 marzo di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577