

## PRIMO PIANO

### Aiped critica le compagnie

Secondo Aiped (Associazione italiana periti estimatori danni), le tariffe Rc auto in Italia sarebbero "fuori controllo" e starebbero aumentando "anche a causa delle tante criticità relative ai metodi non consoni in ambito assicurativo circa l'accertamento dei danni alle autovetture". L'associazione si è espressa con una nota a commento dei dati pubblicati nell'ultima indagine Iper di Ivass, che ha registrato una crescita delle tariffe del 6,6% (a 417 euro) nell'ultimo trimestre del 2024.

"Le compagnie di assicurazioni – ha affermato il presidente dell'associazione, Luigi Mercurio – giustificano i rincari con i maggiori costi a loro carico dovuti a fenomeni di illegalità e truffe nel comparto assicurativo, con particolare riferimento all'accertamento dei danni da sinistro stradale. Ma la verità – ha sottolineato – è che sempre più spesso le imprese assicuratrici ricorrono alla assurda prassi di pagare i danni sulla base di liquidazioni effettuate anche in assenza di perizie, o ricorrendo a ispezioni peritali realizzate da soggetti non abilitati e non qualificati allo svolgimento dell'attività tecnica peritale". Fenomeno che, secondo Mercurio, starebbe portando a un aumento di frodi e irregolarità nella riparazione, "a danno di tutta la collettività che si ritrova poi a pagare tariffe Rc auto più costose".

Beniamino Musto

## MERCATO

### Pmi e polizze catastrofali: si apre un nuovo mercato

**L'obbligo di copertura cat nat per le imprese porta con sé dubbi e opportunità per il settore assicurativo. Secondo la nuova indagine condotta da Innovation Team, l'80% degli intermediari si attende un aumento dei premi e tre su quattro hanno già rilevato una crescita dei contatti da parte di aziende potenzialmente interessate. Le compagnie si sono fatte trovare pronte sui prodotti stand alone ma meno su altre importanti questioni**

Dal 31 marzo 2025, le imprese italiane saranno obbligate a sottoscrivere una polizza assicurativa contro i rischi catastrofali. L'unica eccezione riguarda il settore della pesca e dell'acquacoltura, per cui il termine è prorogato al 31 dicembre 2025. Il decreto attuativo, pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 27 febbraio, conferma quanto previsto: l'obbligo riguarda tutte le aziende iscritte al Registro delle imprese e si applica a terreni, fabbricati, impianti, macchinari e attrezzature industriali e commerciali. Gli eventi coperti dalla polizza includono terremoti, alluvioni, inondazioni, esondazioni e frane.

Ma come sta reagendo il mercato? Per capirlo, **Innovation Team**, business unit di ricerca e advanced analytics di **Mbs Consulting, Gruppo Cerved**, ha condotto un'indagine su oltre 500 agenzie di assicurazione, raccogliendo dati a caldo sulle prime risposte di intermediari e imprese a pochi giorni dalla pubblicazione del decreto.

#### INTERESSE IN CRESCITA, MA PERCEZIONE CONTRASTANTE

I primi dati evidenziano un forte interesse sul tema: il 77% delle agenzie intervistate ha registrato un aumento dei contatti da parte di rappresentanti aziendali, per la metà di questi l'incremento è stato definito "consistente". Tuttavia, almeno secondo gli agenti, la percezione dell'obbligo varia notevolmente tra le imprese.

(continua a pag. 2)



© Gerd Altmann - pixabay



**Insurance Connect**

è su Facebook

Segui la nostra pagina

(continua da pag. 1)

Quasi il 40% degli intermediari ritiene che le aziende considerino l'obbligo come un onere aggiuntivo, mentre il 35% sottolinea che la propensione ad assicurarsi dipenderà molto dal settore e dalle caratteristiche specifiche di ogni realtà produttiva.

## GLI INTERMEDIARI VEDONO OPPORTUNITÀ

Se le Pmi appaiono prudenti, gli intermediari si mostrano decisamente più ottimisti. Il 67% degli agenti intervistati vede nell'obbligatorietà una leva per sviluppare il cross-selling sui clienti già acquisiti, mentre il 26% la considera un'opportunità per attrarre nuovi clienti. Solo il 7% teme una perdita di portafoglio Pmi a causa dell'intensificarsi della concorrenza. Oltre l'80% degli intervistati ritiene che la nuova normativa rappresenti un'opportunità per aumentare i premi, piuttosto che un rischio per il business.

Le intenzioni si stanno già trasformando in azioni concrete: il 35% degli agenti ha iniziato a discutere il tema con clienti e prospect, e più della metà ha già avviato o sta per avviare una campagna commerciale dedicata. Tra questi, il 65% ha lanciato l'iniziativa in autonomia, mentre il 35% lo ha fatto in accordo con la propria compagnia.

## STRATEGIE DI MERCATO E PRICING: I PRIMI TREND

Innovation Team ha monitorato l'evoluzione dell'offerta negli ultimi mesi, evidenziando alcuni trend chiave. Prima ancora dell'ufficializzazione del decreto, quasi tutte le principali compagnie avevano già lanciato un prodotto stand-alone per la copertura obbligatoria. Tuttavia, solo pochi player finora hanno adattato le loro polizze multirischio aziendali per renderle conformi alla normativa.

(continua a pag. 3)



## WEBINAR

>>>

INSURANCE  
CONNECT TV

## CAT NAT

### LE RISPOSTE ALLE DOMANDE, TRA DUBBI E OPPORTUNITÀ

Un webinar curato da Maurizio Hazan, partner dello studio legale THMR e da Paolo De Angelis, presidente dello studio attuariale De Angelis Savelli e Associati per capire e analizzare cosa cambia con l'entrata in vigore dell'obbligo di copertura contro le catastrofi naturali

1 APRILE 2025 ALLE 14:30

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

| [www.insuranceconnect.tv](http://www.insuranceconnect.tv)



Maurizio Hazan



Paolo De Angelis

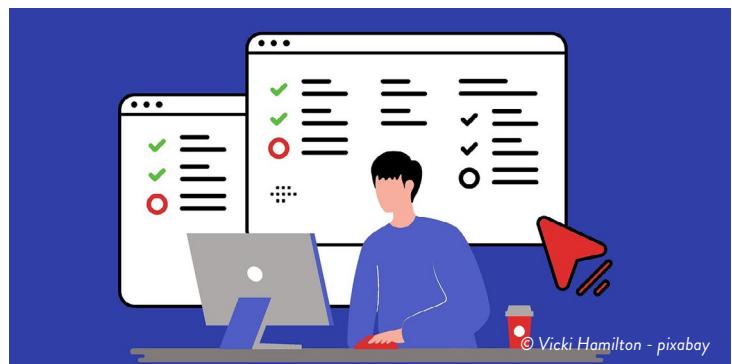
(continua da pag. 2)

Sul fronte dei prezzi, dalle prime rilevazioni emergono differenze significative: per profili di rischio simili e nella stessa area geografica, il premio richiesto dal player più economico può essere fino al 400% inferiore rispetto a quello più costoso. Inoltre, la competitività dei diversi attori varia notevolmente a seconda del profilo di rischio e della zona di riferimento.

## I TEMI CHIAVE DA MONITORARE

Guardando al futuro, ci sono alcuni aspetti rilevanti da tenere sotto osservazione.

- Le politiche assuntive e commerciali delle compagnie: adotteranno un approccio prudente o aggressivo dal punto di vista assuntivo e, di conseguenza, del pricing? Sfrutteranno l'obbligatorietà delle polizze catastrofali come un'opportunità per sviluppare il portafoglio aziende, fornendo una consulenza completa sui rischi delle imprese oppure reagiranno passivamente al mutato contesto competitivo?
- Il supporto alla rete distributiva: alcune compagnie, secondo le indicazioni degli agenti, stanno già fornendo liste di imprese da contattare, mentre la disponibilità di tool strutturati per la valutazione del rischio impresa è ancora limitata. Proprio il tema delle liste, ma soprattutto della capacità di valorizzare i dati delle imprese per una migliore valutazione del rischio e per "guidare" le politiche commerciali delle reti, anche attraverso supporti di targeting evoluto, rappresenta uno dei driver chiave per lo sviluppo profittevole del business, sia sui già clienti sia sui prospect.
- Le opportunità di up-selling: molti prodotti includono già sezioni opzionali per coperture contro danni indiretti o interruzione dell'attività, un segmento attualmente sotto-assicurato in Italia (solo 3% delle Pmi assicurate, stima Innovation Team), ma che potrebbe trarre beneficio dalla nuova normativa.
- Chi deve assicurarsi? Il decreto specifica che l'obbligo ricade sui beni "a qualsiasi titolo impiegati per l'esercizio dell'attività d'impresa", rendendo responsabili sia il proprietario che l'utilizzatore degli immobili e delle attrezzature. Un nodo che richiederà chiarimenti e, soprattutto, un dialogo efficace tra le parti coinvolte.



© Vicki Hamilton - pixabay

- Le conseguenze del mancato adempimento: l'unica sanzione prevista è l'impossibilità di accedere a fondi pubblici in caso di calamità. Questo potrebbe dare origine a un fenomeno di adverse selection, in cui solo le aziende effettivamente a rischio si assicurano, con implicazioni rilevanti per le compagnie in termini di sostenibilità e pricing.

L'introduzione delle polizze cat nat rappresenta un passaggio significativo per il mercato assicurativo italiano e per le Pmi; di fatto si apre un nuovo mercato, considerando che a oggi la diffusione delle coperture per gli eventi catastrofali è molto limitata, soprattutto per le micro e piccole imprese (rispettivamente 4% e 16% per il terremoto, 2% e 19% per l'alluvione, stima Innovation Team). I primi insight di mercato suggeriscono un forte interesse da parte delle imprese, ma anche una certa cautela nell'affrontare questo nuovo obbligo; il tutto in un contesto in cui le reti distributive vedono una grande opportunità di crescita. Nei prossimi mesi sarà cruciale osservare come si evolverà la domanda ma soprattutto come le compagnie sapranno valorizzare dati, tecnologie e reti per perseguire una crescita realmente sostenibile che vada di pari passo con una maggiore protezione del sistema imprenditoriale nazionale.

**Fabio Orsi,**  
senior partner di Innovation Team – Mbs Consulting  
**e Gabriele Marcelli,**  
specialist di Innovation Team – Mbs Consulting



è su LinkedIn

Segui la nostra pagina

in

## 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

### Broker, Bms acquisisce Rasher

Il broker internazionale **Bms Group** ha completato l'acquisizione della società di brokeraggio spagnola **Rasher** e delle sue filiali latinoamericane, in Colombia e Perù. Rasher è specializzata in soluzioni fideiussorie, in credito e finanza e nella gestione del rischio per clienti corporate.

Il ceo di Rasher, **Gabriel Raya**, diventerà chief growth officer di Bms dell'area iberica e sarà responsabile dell'espansione delle controllate della società in America Latina, unendosi al consiglio di amministrazione di Bms Iberia con effetto immediato.

"Siamo entusiasti di dare ufficialmente il benvenuto a Rasher in Bms Group", ha commentato **Nick Cook**, ceo del gruppo. "L'espansione della nostra piattaforma e delle nostre capacità globali rimane una priorità fondamentale nella nostra strategia di crescita – ha aggiunto – e aver portato Rasher a bordo è un passo avanti significativo".



### Nuova Zelanda, cresce il ramo danni

Il settore assicurativo danni (general insurance) in Nuova Zelanda crescerà del 10,3% nel 2025. Secondo la società di analisi **GlobalData**, la raccolta del settore in questione raggiungerà i 9,6 miliardi di dollari entro il 2029. La crescita del 2025 sarà guidata dall'aumento dell'inflazione per i prodotti di Rc medica e dalla crescita dei premi nei rami property e auto.

"La crescita dell'assicurazione danni in Nuova Zelanda sarà supportata da un ambiente economico stabile e da riforme normative", ha detto **Swarup Kumar Sahoo**, analista assicurativo senior presso GlobalData. "Prevediamo – ha continuato – che l'accentramento dell'inflazione e i crescenti investimenti privati stimoleranno la domanda interna e i consumi delle famiglie. L'assicurazione property delle famiglie continuerà a supportare la crescita del settore, spinta dall'aumento del numero di eventi meteorologici estremi". Secondo la società di analisi, l'aumento dei costi di ricostruzione contribuirà ulteriormente a far salire i premi: GlobalData ha osservato che la crescente incidenza di calamità naturali nel periodo 2021-23 ha aumentato i sinistri e i costi. Il loss ratio del ramo property è salito dal 69,1% del 2022 al 96% del 2024. L'assicurazione sulla proprietà è il ramo più importante e si prevede che rappresenterà il 42,3% del totale della raccolta del settore danni nel 2025, per una crescita del 10,6%.

### M&A, è record in Europa nel 2024

Le fusioni e le acquisizioni nel settore assicurativo europeo raggiungono livelli record. Il numero di fusioni e acquisizioni assicurative in Europa è aumentato del 20% nel 2024, raggiungendo la cifra record di 694 accordi, secondo l'analisi di **Fti Consulting**. Con la pubblicazione del suo barometro M&A, Fti Consulting afferma che le condizioni di mercato rimangono favorevoli per un ulteriore consolidamento, in particolare nel campo della distribuzione assicurativa. L'anno scorso, il 90% di tutte le M&A assicurative europee, pari a 627 accordi, ha riguardato broker e fornitori di servizi.

Il Regno Unito e l'Irlanda hanno registrato il numero più alto di accordi, 284, in aumento rispetto ai 232 del 2023, ma è l'Europa continentale che sta "emergendo come il nuovo hotspot, guidata dagli alti livelli di frammentazione del mercato", spiega **André Frazão**, responsabile della practice M&A assicurativa dell'area Emea presso Fti Consulting. Il forte consolidamento nella penisola iberica l'ha resa il secondo mercato più attivo per le M&A, superando la regione Dach (cioè il mercato di Germania, Austria e Svizzera messe insieme) con 117 accordi annunciati.

Il private equity è stato un fattore chiave per le dimensioni maggiori degli accordi nel 2024, afferma Fti Consulting. L'anno scorso, 437 accordi di M&A in Europa sono stati supportati da private equity, in aumento del 20% rispetto al 2023.

## Australia, i costi del ciclone Alfred

Il ciclone tropicale Alfred costerà al pool di riassicurazione australiano circa 1,7 miliardi di dollari, secondo il ministro del Tesoro **Jim Chalmers**, che ha sollevato preoccupazioni sugli impatti a lungo termine dei maggiori costi di costruzione per gli assicuratori.

Sono state presentate più di 63mila richieste di indennizzo agli assicuratori da quando il ciclone ha attraversato la costa del Queensland, l'8 marzo scorso.

Il ministro ha detto che il governo ha stanziato circa 1,2 miliardi di dollari nel suo prossimo bilancio per supportare le comunità colpite dal ciclone. "Non abbiamo avuto lo scenario peggiore", ha detto Chalmers commentando gli esiti del ciclone, "ma abbiamo comunque subito molti danni sostanziali", ha aggiunto.

All'inizio di questa settimana, Chalmers ha detto di essersi impegnato con le compagnie di assicurazione: "ho parlato con le compagnie – ha sottolineato – per assicurarmi che le persone che hanno una polizza siano risarcite rapidamente, ma loro si aspettano anche un rialzo dei costi di ricostruzione. Speriamo comunque di riuscire a contenere le spese perché abbiamo fatto molti progressi insieme su quella parte dell'inflazione e sull'inflazione in senso più ampio, negli ultimi due anni".

Il pool di riassicurazione ha avuto un impatto limitato sui premi. "Vorremmo che avesse un impatto maggiore – ha chiosato Chalmers – ed è proprio una delle cose di cui si occupa il governo federale".

## India, Allianz cede le jv con Bajaj

Allianz ha stipulato un accordo vincolante per la vendita a **Bajaj Finserv** della sua quota del 26% nelle joint venture indiane di assicurazione danni e vita, **Bajaj Allianz General Insurance Company** e **Bajaj Allianz Life Insurance Company**. Per completare l'affare **Bajaj Group** dovrà liquidare un corrispettivo totale di 2,6 miliardi di euro, anche versabili in diverse tranches.

L'India continua a essere uno dei mercati in crescita per Allianz, e la compagnia, fa sapere in una nota, "esplorerà nuove opportunità che rafforzeranno la sua posizione nel mercato ed espanderanno il suo potenziale".

Le due società avevano costituito una joint venture nel 2001, con Allianz che deteneva la quota del 26%, il massimo consentito agli investitori stranieri a quel tempo. Il governo indiano ha aumentato il limite delle partecipazioni straniere nel settore assicurativo al 74% nel 2021 e per il 2025 il bilancio indiano prevede un ulteriore aumento dal 74% al 100%.



© Ulises Romero - pixabay

## Africa, aumenta il rischio politico

Secondo **Pangea-Risk**, una società di consulenza specializzata in intelligence, la Repubblica democratica del Congo (RdC) e la Costa d'Avorio affrontano un rischio crescente di violenza politica.

L'escalation della violenza nella RdC orientale continua a influenzare le prospettive politiche, di sicurezza ed economiche più ampie di tutto il paese. Nonostante gli sforzi per raggiungere una soluzione diplomatica, il gruppo ribelle ha lanciato un'importante offensiva e c'è il rischio che si possa innescare una vera e propria guerra regionale. Le minacce persistenti limiteranno l'interesse degli investitori, ma il settore minerario continuerà a sostenere la crescita economica del paese, in un contesto di domanda globale robusta.

Per quanto riguarda la Costa d'Avorio, il paese dovrà affrontare rischi elevati di violenza politica, disordini civili e instabilità nell'anno in corso, in vista delle elezioni presidenziali del prossimo ottobre.



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 21 marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577