

PRIMO PIANO

## Chi vuole UnaHotels

La notizia era già trapelata un paio di mesi fa: sul tavolo di Unipol sono arrivate delle offerte non vincolanti per rilevare UnaHotels, il business alberghiero entrato a far parte del gruppo con l'acquisizione di Fondiaria-Sai. La notizia era stata confermata dall'ad Matteo Laterza venerdì scorso, nella conferenza stampa a margine della presentazione del nuovo piano industriale. E sarebbero tre, secondo quanto pubblicato oggi dal quotidiano La Stampa, i principali pretendenti, tutti fondi americani: Ksl Capital Partners (specializzato nell'hospitality, che sarebbe in pole position), Starwood Capital Group e Blackstone. Dall'operazione Unipol potrebbe ricavare circa un miliardo di euro.

Parlando con i giornalisti, Laterza aveva detto che "gli alberghi producono buoni utili ma rappresentano il business meno integrato rispetto a quello assicurativo. In questo contesto abbiamo avviato un processo per valutare l'asset. All'esito di questa fase – ha aggiunto – ci sono arrivate una serie di proposte non vincolanti. Stiamo aspettando di vedere se c'è l'offerta vincolante, ma non abbiamo fretta: quando avremo un soggetto del genere, valuteremo, comunque non abbiamo inserito il contributo reddituale degli hotel tra gli obiettivi del piano industriale". UnaHotels conta 55 asset tra hotel, resort e residence, di proprietà, in affitto o in franchising.

**Beniamino Musto**

INTERMEDIARI

## Fischetti, formazione e tecnologia per Aiba Giovani

**Il nuovo delegato dell'associazione dei broker under 40 illustra a Insurance Daily obiettivi e priorità del mandato che si aprirà ufficialmente a giugno: focus su aggiornamento professionale, networking e innovazione, con l'obiettivo di mettere le nuove generazioni nelle condizioni di poter esprimere davvero tutto il loro potenziale**

**Andrea Fischetti** è il nuovo delegato di **Aiba Giovani**. La nomina è arrivata in occasione della delegazione Lombardia che si è tenuta lo scorso 18 marzo presso il Westin Palace di Milano. Romano, classe 1991, professionista presso **Aminta Broker**, Fischetti assumerà ufficialmente a giugno la guida del gruppo di interesse permanente istituito all'interno di **Aiba** per tutelare e promuovere le esigenze dei giovani professionisti del brokeraggio assicurativo. "Sono molto felice per la nomina: è un riconoscimento che mi riempie di orgoglio e che, allo stesso tempo, mi carica di un'enorme responsabilità", esordisce Fischetti in questa intervista a *Insurance Daily*. "Tengo a ribadire anche qui – prosegue – i ringraziamenti che ho già avuto modo di esprimere in privato a tutti coloro che mi hanno sostenuto e concesso la loro fiducia per assumere questo incarico".

L'obiettivo è adesso quello di stabilire rapidamente un piano di attività che possa consentire da subito, senza perdere troppo tempo, di dare nuovo impulso al lavoro del gruppo. Due le priorità che Fischetti, a più riprese, fissa in vista dell'inizio del suo mandato da delegato di Aiba Giovani. Innanzitutto la formazione, intesa non soltanto come la necessaria attività di aggiornamento professionale ma anche come networking perché, dice, "solo attraverso il confronto e la condivisione possiamo crescere come professionisti e come categoria": già in programma, in attesa di nuovi appuntamenti, un evento a giugno in Franciacorta insieme al partner **Blue Underwriting** che potrà consentire ai partecipanti di scambiarsi idee e punti di vista. Poi la tecnologia, con l'obiettivo, illustra Fischetti, di poter "organizzare numerose iniziative grazie al contributo che potrà arrivare dai partner della nostra associazione".

### VIVERE DAVVERO L'ASSOCIAZIONE

Fischetti torna spesso nel corso dell'intervista sull'importanza delle numerose occasioni di scambio e confronto che ha avuto modo di vivere in questi anni all'interno di Aiba. Ed è anche sulla base di questa esperienza che è maturata la decisione di candidarsi per il ruolo di delegato di Aiba Giovani. "Credo molto nell'associazionismo e Aiba – spiega – mi ha offerto così tante opportunità di condividere esperienze, idee e progetti che alla fine ho sentito anch'io il bisogno di dare il mio contributo a una realtà che mi ha dato così tanto".

Fischetti raccoglie il testimone che era stato di **Michele Pasinetti**, che ha lasciato prima la carica per sopraggiunti limiti anagrafici. "Aiba Giovani è composta esclusivamente da broker under 40 e Michele, arrivato proprio quest'anno a compiere 40 anni, ha dovuto abbandonare l'incarico", spiega Fischetti. (continua a pag. 2)



Da sinistra: **Andrea Fischetti**, delegato di Aiba Giovani, e **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba

(continua da pag. 1)

Il suo mandato, assicura il nuovo delegato, andrà "in continuità con quanto fatto finora: tutti coloro che mi hanno preceduto hanno fatto un ottimo lavoro, hanno contribuito a costruire un gruppo forte, e io voglio proseguire lungo questa strada".

## UN MERCATO IN TRASFORMAZIONE

Il mandato di Fischetti si apre in un momento di grande trasformazione per i professionisti del brokeraggio assicurativo. L'inevitabile evoluzione di mercato, la diffusione di nuovi bisogni di protezione, la produzione normativa e, più nel dettaglio, un trend che ha visto negli ultimi anni numerose realtà del settore finire per essere acquisite da colossi internazionali del brokeraggio. Per Fischetti non è tuttavia il momento di farsi prendere dal panico.

"Le acquisizioni degli ultimi anni dimostrano innanzitutto quanto il mercato italiano possa essere attrattivo e strategico", spiega. "Operazioni di questo genere – aggiunge – comportano sicuramente delle sfide, ma sono sicuro che possano rivelarsi anche un'opportunità per ripensare il nostro lavoro, innalzare il livello delle nostre competenze e rinnovare modelli e processi aziendali in un'ottica di efficienza e servizio alla clientela". Il trend potrebbe alla fine rivelarsi un'opportunità per i giovani che si avvicinano a questa professione. "Credo – prosegue – che in questo contesto i giovani broker possano ricoprire un ruolo chiave grazie alla loro flessibilità e alla loro spiccata propensione al cambiamento".

## IL TEMA DEL RICAMBIO GENERAZIONALE

È in questo contesto che Fischetti affronta anche la grande questione del ricambio generazionale. "Il tema c'è, esiste, però credo che possa essere gestito senza troppe difficoltà", afferma Fischetti. Il punto, a detta del delegato di Aiba Giovani, è mettere le nuove leve nella condizione di poter esprimere il proprio potenziale e, più nel dettaglio, di valorizzare quelli che sono solitamente riconosciuti come i punti di forza delle giovani generazioni: attitudine al cambiamento, naturale disposizione ai nuovi strumenti digitali, più in generale un punto di vista diverso che, se combinato a quello dei colleghi più esperti, può generare e garantire nuove opportunità di business.

Per spiegarlo, Fischetti ricorre a un'esperienza personale. "Siamo stati io e mio fratello a far entrare nuovi dispositivi digitali all'interno dell'azienda di famiglia: all'inizio la novità non è stata subito ben accettata, c'è stata un po' di riluttanza al cambiamento, però l'esperienza ha dimostrato che simili innovazioni possono generare miglioramenti sensibili nell'operatività di business", illustra Fischetti.

## IL BISOGNO DI NUOVI BROKER

Per Fischetti, nato e cresciuto in una famiglia di assicuratori, la vocazione alla carriera di broker è arrivata in maniera quasi naturale. "In casa mia si è sempre respirata l'assicurazione", ricorda. Peccato però che lo stesso non si possa dire per la stragrande maggioranza dei giovani che trascurano la possibilità di intraprendere la stessa professione. "È un tema che avvertiamo come categoria, non vogliamo nascondersi e sappiamo bene che per molti giovani quella del broker non è la prima scelta in termini di carriera", afferma Fischetti. "Penso che sia nostro dovere cercare di attrarre le nuove generazioni verso questa professione, cosa che come Aiba stiamo già facendo con una serie di iniziative presso alcune università. Credo che tuttavia sia importante anche far comprendere quanto il nostro mestiere possa essere stimolante per un giovane: il mercato è sicuramente molto regolamentato e competitivo, serve molto impegno e una certa vocazione all'aggiornamento continuo, però – afferma – è un mestiere che appassiona e che pone ogni giorno nuove sfide da affrontare".

Una sfida in più, nel nuovo ruolo di delegato, sarà anche quella di attrarre sempre più professionisti all'interno di Aiba Giovani. "Siamo oltre 100 persone, circa 70 aziende rappresentate, siamo già un gruppo consistente, però noto ancora che molti giovani broker non conoscono la nostra realtà: uno degli obiettivi che mi sono posto è quello di allargare ulteriormente la platea dei nostri iscritti e sono convinto che con l'aiuto di tutti – conclude – riusciremo a farcela".



© Daniel Richter - Shutterstock

Giacomo Corvi

## 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

### Myanmar, il conto del terremoto

Lo scorso 28 marzo la regione di Sagaing, in Myanmar, è stata colpita da un terremoto che ha raggiunto una magnitudo di 7,7 della scala Richter: si tratta del sisma più devastante che abbia mai investito il paese dal terremoto che si è verificato a Myamyo (oggi Pyin Oo Lwin) nel 1912. Il sisma si è generato a 10 chilometri di profondità, non lontano dalla città di Mandalay, la seconda più popolosa del Myanmar, ed è stato avvertito anche in Thailandia e Cina. Il terremoto, stando all'aggiornamento ufficiale della giunta militare al potere dal 2021 nel paese, ha causato oltre 3.000 vittime: secondo una stima dell'**Us Geological Survey** che è stata diffusa subito dopo il sisma, il bilancio finale potrebbe arrivare a oltre 10mila morti. Ancora incerto invece il conto dei danni economici provocato dalla catastrofe. Le perdite assicurative dovrebbero rivelarsi comunque piuttosto contenute, visto che è molto basso e il livello di diffusione di coperture assicurative nelle regioni più colpite dal sisma.

Diversa invece la situazione nella vicina Thailandia: le imprese assicurative del paese si attendono richieste di indennizzo per decine di milioni di dollari. Circa 30 milioni di dollari potrebbero essere liquidati soltanto per il crollo dell'edificio di 34 piani che era ancora in costruzione nella capitale Bangkok e che, una volta ultimato, avrebbe dovuto ospitare gli uffici del revisore contabile di Stato. Il palazzo era stato assicurato con una soluzione *contractor all risks*.

### Usa, polizze danni per 1.000 bn \$

Le compagnie assicurative danni con sede negli Stati Uniti hanno messo a bilancio nel 2024 premi diretti per oltre mille miliardi di dollari: è la prima volta che il mercato, secondo una recente analisi di **S&P Global Market Intelligence**, riesce ad andare oltre una simile soglia. Il settore, più nello specifico, ha totalizzato una performance complessiva da 1.050 miliardi di dollari in premi diretti, mettendo a segno una crescita dell'8% su base annua. Il rialzo più consistente si è registrato nel settore delle polizze auto, capace di chiudere il 2024 con premi diretti per 358,77 miliardi di dollari e un incremento del 12,6% rispetto all'anno precedente. Più in generale, tutto il comparto delle cosiddette *personal lines* ha messo a bilancio performance positive e totalizzato premi diretti per circa 353 miliardi di dollari.

Più contenuto, ma comunque solido (+4%), l'aumento evidenziato nel mercato delle *commercial lines* con premi diretti complessivi per 502,35 miliardi di dollari. Il solo comparto della responsabilità civile, fatto di quattro linee di business, ha chiuso l'esercizio con una performance da 162,70 miliardi di dollari. Al secondo posto della classifica si piazzano quindi le soluzioni sui danni agli immobili commerciali, a cominciare dalle polizze incendio, capaci di mettere a bilancio premi diretti per 103,97 miliardi di dollari. Completano il quadro le polizze auto commerciali (70,94 miliardi), il settore della *workers' compensation* (55,42 miliardi), il mercato marine (40,13 miliardi) e quello dell'agricoltura (18,89 miliardi).

### MS Amlin, una branch in Australia

**MS Amlin** ha annunciato l'apertura di un nuovo ufficio in Australia, nella città di Sydney, e disposto la nomina di **Matt Botfield** a responsabile delle attività in Australia e Nuova Zelanda. L'assicuratore, attivo nel mercato dei **Lloyd's**, ha specificato che l'ufficio entrerà all'interno della sua branch riassicurativa per la regione dell'Asia e del Pacifico. L'iniziativa è dettata dalla consapevolezza che una fetta crescente del rischio sottoscritto nella regione riguarda proprio l'Australia e la Nuova Zelanda, cosa che avrebbe spinto la società, come si legge in una nota stampa, ad aprire la nuova filiale per garantire "presenza e impatto sul territorio".

"Siamo entusiasti di poter espandere la nostra presenza nella regione dell'Asia e del Pacifico con il lancio di una nuova filiale in Australia, dove vediamo ancora un notevole potenziale inespresso", ha commentato **Will Ho**, ceo di MS Amlin nella regione.



© stanbalik - pixabay

## Folksam, fuga da Tesla

**Folksam**, il più grande assicuratore in Svezia, ha annunciato di aver liquidato la sua partecipazione in **Tesla**. La decisione, come ha specificato la compagnia in una nota, è dettata dalle preoccupazioni per il trattamento riservato ai lavoratori da parte della nota casa automobilistica di **Elon Musk**. Folksam ha affermato di aver tentato di far cambiare la posizione di Tesla con una serie di proposte presentate in assemblea per due anni consecutivi. "Purtroppo non si è visto alcun miglioramento e quindi è stata presa la decisione di cedere la nostra partecipazione", ha commentato **Marcus Blomberg**, responsabile dell'asset management e della sostenibilità della compagnia.

Tesla è diventata il bersaglio di sindacati e fondi pensione in Nord Europa dopo aver rifiutato l'apertura di un tavolo di confronto con i dipendenti su stipendi e condizioni di lavoro. La partecipazione di Folksam era pari allo 0,017% del capitale, per un corrispettivo di circa 160 milioni di dollari.



## Cat bond, un nuovo record

Si aggiorna il record del mercato mondiale dei cat bond. Nel primo trimestre del 2025, secondo il tradizionale monitoraggio di Artemis, il giro d'affari complessivo del settore a livello globale è arrivato a 52,2 miliardi di dollari, il 17% in più rispetto allo stesso periodo dello 2024 e il 5,4% in più rispetto alla fine dello scorso anno. L'emissione di nuovi titoli ha toccato in tre mesi la soglia dei 7,1 miliardi di dollari: si tratta di uno dei risultati più alti mai registrati, secondo soltanto agli 8,4 miliardi di dollari messi a bilancio nel secondo trimestre dello scorso anno. Negli ultimi dieci anni, giusto per avere un'idea, nel primo trimestre dell'anno erano stati emessi mediamente titoli per appena 3,6 miliardi di dollari. Il 2025 si è dunque aperto con lo stesso passo da record che era stato tenuto nel corso dell'intero 2024, chiuso anche in questo caso con un massimo storico. Il dato risulta ancora più straordinario e sorprendente se si considera che nello stesso periodo sono andati in scadenza titoli per 4,4 miliardi di dollari.

Nel primo trimestre del 2025 sono state siglate 54 transazioni, altro massimo storico. I cosiddetti 144A property cat bond, ossia lo strumento più diffuso per il trasferimento del rischio catastofale, hanno continuato a ricoprire un ruolo di primo piano, con emissioni complessive per 6,3 miliardi di dollari. Il trend dei prezzi ha visto un ulteriore restringimento dello spread che era stato inaugurato alla fine del 2024, ma il panorama di mercato, nonostante una perdita media prevista sostanzialmente stabile, resta solido.

## Sompo sbarca in Belgio e Paesi Bassi

L'assicuratore giapponese **Sompo** ha ricevuto l'autorizzazione delle autorità regolamentari all'emissione di polizze assicurative in Belgio e Paesi Bassi. L'iniziativa amplia ulteriormente il perimetro di attività della compagnia nell'Europa continentale, dove risulta già operativa in Germania, Francia, Spagna, Italia e Svizzera.

"Sompo ha accresciuto significativamente la sua presenza nell'Europa continentale negli ultimi anni e il via libera all'emissione di polizze assicurative in Belgio e Paesi Bassi costituisce una nuova pietra miliare per il nostro business", ha commentato **Ralph Brand**, presidente di Sompo in Europa continentale. "Sappiamo che i clienti chiedono partner che possano sommare alla presenza locale anche un'esperienza globale, in grado di sostenerli in tutti gli aspetti dei numerosi e spesso complessi rischi con cui sono costretti a confrontarsi", ha quindi concluso Brand.



a partner of



### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 4 aprile di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577