

## PRIMO PIANO

### Mps, via libera all'ops

Disco verde dell'assemblea degli azionisti di Mps all'ops su Mediobanca. La stragrande maggioranza dei soci presenti ieri a Siena (86,48%) ha infatti dato il suo via libera all'aumento di capitale da oltre 13 miliardi di euro necessario per tentare la scalata a Piazzetta Cuccia. Stando a quanto affermato nel corso dell'assemblea dall'amministratore delegato Luigi Lovaglio, il periodo di adesione all'offerta potrebbe essere aperto fra giugno e luglio.

L'assemblea ha inoltre fornito l'occasione per chiarire come si strutturerà il rapporto con Generali nel caso in cui andasse in porto l'ops su Mediobanca, primo azionista del gruppo assicurativo con una partecipazione del 13%. Lovaglio ha innanzitutto affermato che l'eventuale ingresso in Generali, per quanto importante, non è strategico. "Generali è un contributo ai ricavi da fonte diversa: importante averla, ma la partita strategica è con i business dove siamo complementari con Mediobanca", ha commentato. In merito alla partnership di lungo corso con Axa, Lovaglio ha invece sottolineato che l'accordo "scade nel 2027" e che un'eventuale quota in Generali "offre ulteriore opzionalità: valuteremo a tempo debito, ma credo che le due opzioni possano essere compatibili". Smentita infine, come già espresso nelle risposte scritte alla vigilia dell'assemblea, l'esistenza di un accordo con Caltagirone su Generali.

Giacomo Corvi

## RICERCHE

### Il gap di protezione incide sui risultati del settore assicurativo

**Secondo un'analisi di Bain & Company, il rialzo delle tariffe e la cattiva informazione sui canali digitali allontaneranno da qui al 2030 i clienti dalle polizze, specialmente nel property e nel vita. Il business soffre inoltre l'aumento dei rischi cyber e da catastrofi naturali. Le collaborazioni con le istituzioni pubbliche e la tecnologia sono le due vie per migliorare le prospettive**

Il settore assicurativo potrebbe trovarsi a un punto di svolta, pressato da premi crescenti, rischi in aumento, specialmente in relazione alle catastrofi naturali e al cyber, e allontanamento dei cittadini dalle soluzioni assicurative. Una mano tesa a questa prospettiva viene però dallo sviluppo tecnologico e in particolare dalle potenzialità dell'intelligenza artificiale e dei dati non strutturati, novità che richiedono comunque uno sforzo da parte delle compagnie per sviluppare al proprio interno le nuove competenze necessarie.

Pensare a una crescita basata sui tassi non è più sostenibile, in particolare per il property, dove l'aumento delle tariffe allontana i clienti, e in considerazione di una minore rilevanza delle assicurazioni sulla vita che si registra soprattutto tra i giovani. Serve piuttosto pensare a modelli innovativi per fare fronte all'aumento dei disastri naturali, alla cyber sicurezza e ai nuovi sistemi di trasporto, con un forte orientamento verso la prevenzione e mitigazione dei rischi e ricercando forme di collaborazione mista con il pubblico.

Lo sostiene lo studio di **Bain & Company**, *Bridging the protection gap: affordability, access, and risk prevention*, secondo il quale da qui al 2030 il gap di protezione peggiorerà, a livello globale, in tutti i rami del business assicurativo, a causa soprattutto di una crescita non sostenibile delle tariffe. "Negli ultimi due anni abbiamo assistito a un aumento dei tassi nel ramo property & casualty e a un mercato nel vita guidato dai tassi di interesse delle rendite", ha commentato **Sean O'Neill**, head of global insurance practice di Bain. "Mentre il capitale e i bilanci delle compagnie rimangono ragionevolmente solidi, si sono evidenziati alcuni contesti sfidanti e la redditività è stata messa sotto pressione in molti rami del settore assicurativo. Gli assicuratori si dovranno mostrare proattivi e agire subito se vogliono riuscire a gestire questi impatti", ha sottolineato O'Neill.

#### CALA L'INTERESSE PER LE POLIZZE VITA

Un focus sugli Stati Uniti evidenzia che negli ultimi anni in molti Stati i premi property hanno subito un aumento a due cifre, con conseguente rinuncia di molti proprietari ad assicurarsi; in altri casi gli enti regolatori hanno imposto misure di contenimento degli aumenti anche per gli immobili esposti ai rischi catastrofali, caricando gli assicuratori di un maggior rischio (un problema simile si registra in Australia).

Cambiamenti demografici e nuove abitudini di risparmio stanno avendo un impatto sensibile sui prodotti vita. "L'aspettativa di vita continua ad aumentare a livello globale, in particolare nei paesi in via di sviluppo dell'Asia-Pacifico. (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1) Sebbene si tratti di una tendenza positiva, crea anche periodi di decumulo più lunghi, richiedendo obiettivi di risparmio più elevati o soluzioni di reddito garantito in regioni in cui molte persone hanno già difficoltà a risparmiare per la pensione”, sintetizza il report. Negli Usa si sta manifestando, inoltre, una nuova attenzione per le soluzioni di *wealth management* a scapito delle tradizionali polizze vita, verso le quali si registra un calo di interesse anche da parte dei giovani della Gen Z e dei Millennial.

## SOLUZIONI PUBBLICO-PRIVATO PER I RISCHI EMERGENTI

Rischi correlati al clima, attacchi cyber e nuovi indirizzi e prodotti nella mobilità sono gli ambiti in cui il rischio sta cambiando a maggiore velocità e verso i quali gli assicuratori devono pensare di mettere in atto soluzioni innovative. È fondamentale partire dalla prevenzione, “una componente sempre più critica della strategia”. Nel motor, sono sempre di più le compagnie che si affidano a telematica, dispositivi wearable e feedback in tempo reale per prevenire i rischi per il conducente e favorire comportamenti di guida più sicuri. Per quanto riguarda i rischi sugli immobili, anche qui la tecnologia può contribuire alla loro riduzione e mitigazione, ma le compagnie potrebbero, in più, farsi portatrici presso la società e le istituzioni di istanze che favoriscano l'adozione di criteri costruttivi e di gestione del suolo orientati alla prevenzione.

A questo proposito, nel report di Bain & Company si invita a un ampliamento delle collaborazioni tra settore pubblico e privati, in particolare per ridurre l'esposizione a catastrofi climatiche, informatiche e pandemiche. “Unendo l'esperienza degli assicuratori nella modellazione del rischio e nell'elaborazione dei sinistri alla conoscenza delle istituzioni su infrastrutture e comunità, le collaborazioni potrebbero migliorare lo sforzo di prevenzione dei disastri e semplificare la risposta alle crisi”.

## RICERCARE LE VIE CHE FAVORISCONO LA CONSULENZA

Tra i fattori che stanno modificando il contesto di business, e a cui gli assicuratori devono porre attenzione al fine di migliorare il gap di protezione, c'è il modo in cui i consumatori si informano sulle soluzioni assicurative e le acquistano. Oltre all'affermarsi di canali digitali dei social media, l'*embedded insurance* si rivela come una forma di avvicinamento al consumatore, più pronto a coglierne il significato. Tuttavia, fa notare il report, l'applicazione rimane ancora incerta nel motor e nella casa.

Più delineato l'obiettivo nel ramo vita. Secondo una survey di **Limra**, negli Usa il 59% degli adulti e fino all'84% della Gen Z utilizzano i social media per la consulenza finanziaria, evitando di rivolgersi ai consulenti e precludendosi di conseguenza alcune opportunità. La sfida per le compagnie è quindi quella di “coinvolgere i potenziali clienti all'inizio del loro processo decisionale finanziario” con azioni, anche di marketing, che indirizzino il prospetto verso un dialogo con il consulente.

## DATI E AI PER RIDURRE I COSTI E FAVORIRE IL RICAMBIO GENERAZIONALE

Nuove soluzioni tecnologiche vanno sviluppate tanto per la crescita del mercato quanto per ridurre i costi, specialmente migliorando le performance operative. Entra in gioco il valore dell'AI e dell'analisi dei dati non strutturati: secondo le analisi di Bain & Company, grazie all'intelligenza artificiale gli assicuratori potranno aumentare i ricavi del 10-15%, ottenere risparmi fino al 30% dei costi di gestione e amministrazione e ridurre del 30-50% le perdite da inefficienza, errori e frodi nei rami P&C. L'intelligenza artificiale, utilizzata nella funzione di co-pilota, può inoltre rappresentare una risorsa per fare fronte all'impatto delle criticità demografiche nelle imprese assicurative, dove i lavoratori più esperti stanno rapidamente raggiungendo l'età del pensionamento e i più giovani non hanno ancora maturato la loro expertise.

Maria Moro

## Buona Pasqua da Insurance Connect

Lo staff di **Insurance Connect**, come ogni anno, si ferma in occasione della Pasqua. Il portale web *Insurance Trade* tornerà a essere aggiornato martedì 22 aprile.

Piccola pausa anche per *Insurance Daily*: il quotidiano online del settore assicurativo tornerà nelle vostre caselle di posta elettronica martedì 22 aprile. Tutti i contenuti, gli articoli, le interviste e gli approfondimenti resteranno, come sempre, disponibili e accessibili a tutti.

Lo staff e i collaboratori di Insurance Connect colgono l'occasione per ringraziare le lettrici e i lettori e augurare a tutti buona Pasqua.



## 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, derisking sulle catastrofi

Alcune compagnie assicurative in Myanmar hanno momentaneamente sospeso la vendita di polizze contro le catastrofi naturali. Il nuovo trend di mercato è emerso all'indomani del devastante terremoto che lo scorso 28 marzo ha colpito la regione di Sagaing, a poca distanza dalla città di Mandalay, provocando oltre 3.000 vittime e un numero ancora imprecisato di danni economici a edifici, infrastrutture e beni privati. Stando a un anonimo operatore del settore, la sospensione è temporanea ed è dettata principalmente dall'incertezza del momento e dal rischio di possibili frodi sulle denunce di sinistro. Le imprese del mercato si starebbero attualmente limitando al rinnovo o all'estensione delle polizze giunte a scadenza.

La domanda di simili coperture, finora poco diffuse nel paese, è cresciuta in maniera sensibile dopo il sisma. La **Myanmar Insurance Association** ha affermato di non aver suggerito alle compagnie di sospendere la vendita di polizze sulle catastrofi naturali, ma di aver anzi invitato le imprese del settore a sostenere la nuova domanda di mercato. "In un momento come questo dovrebbero vendere di più e fornire più protezione", ha fatto sapere l'associazione. "In un recente incontro le imprese si sono impegnate a proseguire con la vendita e la distribuzione di simili coperture: non possiamo sapere come ogni singola compagnia stia gestendo il rischio e in ogni caso – ha aggiunto – non abbiamo l'autorità per impartire loro degli ordini".

### Dazi, polizze più care per le imprese

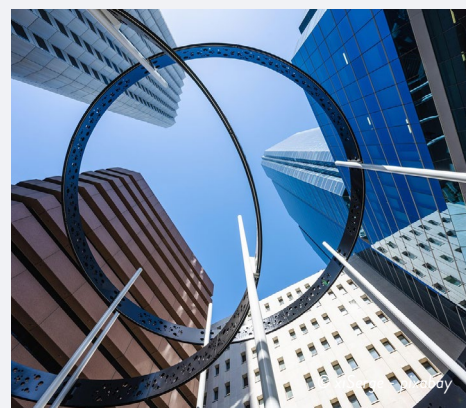
Le imprese potrebbero essere chiamate a sostenere costi più elevati per le proprie polizze assicurative a causa della volatilità economica e finanziaria innescata dai dazi annunciati dal presidente degli Stati Uniti **Donald Trump**. Un rapporto di **Am Best** evidenzia che "le sfide dettate dall'incertezza dei dazi" potrebbero avere un impatto negativo sui conti degli assicuratori e causare una certa pressione sui bilanci. Le possibili perdite in alcune linee di business potrebbero generare preoccupazioni in termini di adeguatezza finanziaria, soprattutto per quanto riguarda il ramo danni, cosa che potrebbe tradursi in premi più elevati per la clientela. La previsione è arrivata nonostante la sospensione di 90 giorni che è stata annunciata dall'amministrazione statunitense per la maggior parte dei dazi sulle importazioni estere.

Al momento lo scenario non ha innescato interventi immediati sul rating delle imprese del settore. L'agenzia afferma tuttavia che l'impatto sarà probabilmente "negativo sulla capacità di credito" e alcuni assicuratori, a seconda delle diverse situazioni individuali, potrebbero essere costretti a far fronte a eventuali downgrade. Le preoccupazioni maggiori risiedono sulla gestione dei portafogli di investimento, soprattutto se i mercati azionari e obbligazionari dovessero crollare ulteriormente al momento dell'entrata in vigore dei dazi. "Ci sono 166 compagnie danni che hanno oltre il 25% del loro patrimonio investito in azioni", ha commentato **Sridhar Manyem**, senior director di Am Best.

### IptiQ, prosegue la cessione

**Hannover Life Re of Australasia**, una divisione di **Hannover Re**, ha annunciato di aver raggiunto un accordo per rilevare il portafoglio vita diretto di **Swiss Re Life & Health Australia**. I dettagli finanziari dell'operazione non sono stati svelati. La transazione, soggetta come sempre all'approvazione delle autorità regolamentari competenti, dovrebbe essere completata entro 18 mesi dall'annuncio. Secondo Hannover Re, l'acquisizione dovrebbe consentire di "sviluppare e rafforzare" l'attuale posizione di mercato della compagnia.

La cessione rientra nel più ampio progetto di **Swiss Re** di ritirarsi dal mercato B2B2C, in cui era attiva con il brand e la piattaforma tecnologica **iptiQ**, per concentrare i propri sforzi nel core business riassicurativo. Lo scorso novembre era stata annunciata la cessione delle attività in Europa ad **Allianz Direct**



## Arabia Saudita, bene le imprese quotate

Le compagnie assicurative quotate in Arabia Saudita hanno registrato lo scorso anno ricavi assicurativi per 66,4 miliardi di riyal, pari a circa 17,7 miliardi di dollari, mettendo a segno una crescita complessiva del 15,2% rispetto ai 57,7 miliardi di riyal del 2023. Il rialzo più consistente è stato registrato da **Saudi Re**, capace di chiudere il bilancio con ricavi in crescita dell'80,1% su base annua. In termini assoluti, la performance migliore è stata invece messa a segno da **Tawuniya**, che nel 2024 ha scavalcato **Bupa Arabia** al vertice della classifica grazie a una raccolta premi complessiva di 18,3 miliardi di riyal. Bene anche l'utile netto delle compagnie assicurative quotate, che lo scorso anno è arrivato a sfiorare la soglia dei 3,8 miliardi di riyal.

Il mercato non si è mosso tuttavia in maniera uniforme: otto compagnie hanno infatti registrato una flessione della raccolta premi.



## Monsoni, ancora poche polizze

La stragrande maggioranza dei danni provocati dai monsoni lo scorso anno nel sud-est asiatico non è coperto da una qualche forma di polizza assicurativa. Lo afferma un recente rapporto di **Wtw**, secondo cui il protection gap si attesterebbe attorno al 80-90% delle perdite. Il broker ha quindi sottolineato la necessità di adeguate misure di risk management e di strategie finanziarie che possano consentire di superare una sfida resa ancora più estrema dagli effetti del cambiamento climatico.

Nel dettaglio, la società ha sottolineato l'importanza di sviluppare solidi strumenti per il trasferimento del rischio che possano mitigare l'impatto finanziario dei disastri naturali e rafforzare la resilienza di comunità ed economie nella regione.

Lo scorso anno la stagione dei monsoni nel sud-est asiatico si è rivelata particolarmente intensa: il livello delle precipitazioni si è rivelato decisamente superiore rispetto a quanto registrato mediamente negli ultimi anni e in India, Bangladesh, Nepal e Pakistan si sono verificate alluvioni che hanno provocato ingenti danni. Wtw ha sottolineato in particolare le grandi perdite che si sono registrate nel settore dell'agricoltura: soltanto in Bangladesh, stando a quanto comunicato dal ministero dell'Agricoltura, i monsoni avrebbero provocato danni per 45 miliardi di taka, pari a circa 380 milioni di euro, comprese anche perdite significative alle coltivazioni di riso. Particolarmente colpito anche il settore industriale in India.

## Ageas si prende esure

L'assicuratore belga **Ageas** ha raggiunto un accordo con **Bain Capital** per rilevare le attività della piattaforma digitale **esure**, attiva nel Regno Unito e specializzata nella comparazione di offerte assicurative. La transazione avrà un valore di circa 1,2 miliardi di sterline e consentirà, come si legge in una nota stampa, di dar vita alla "terza piattaforma del Regno Unito focalizzata nel segmento delle personal lines". L'operazione, prosegue la nota, "è pienamente in linea con le priorità strategiche di Ageas nell'ambito delle M&A in Europa secondo quanto stabilito dal piano strategico **Elevate27**".

"Siamo lieti di aver raggiunto un accordo per acquisire esure", ha commentato **Hans De Cuyper**, group ceo di Ageas. "Negli ultimi anni – ha aggiunto – Ageas ha registrato una crescita significativa nel Regno Unito, rendendola una parte sempre più importante del nostro gruppo".



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

Convegno

## AZIENDE: QUALI OPPORTUNITÀ DALL'ASSICURAZIONE PARAMETRICA?

15 MAGGIO 2025 | 14:00 – 18:00

Sheraton Diana Majestic | Viale Piave, 42 - Milano

### PROGRAMMA

Moderata da: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

14:00 – 14:30

- **REGISTRAZIONE E WELCOME COFFEE**

14:30 – 14:45

- Introduzione di **Riccardo Cesari**, consigliere di Ivass

14:45 – 15:45

- **TAVOLA ROTONDA – IL RUOLO DELL'ASSICURAZIONE PARAMETRICA PER LA TUTELA DELLE AZIENDE E DEL TERRITORIO**
  - Bruno Burlon, key account manager southern Europe P&C Reinsurance di Swiss Re Europe
  - Gabriella Fraire, presidente di Anra
  - Giuseppe Gionta, ceo di Acrisure Re Italia
  - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
  - Simone Lazzaro, chief underwriting officer di Revo
  - Flavio Sestilli, presidente di Aiba

15:45 – 16:05

- **CAT NAT E ASSICURAZIONE PARAMETRICA: DATI COME PATRIMONIO DELLA VALUTAZIONE DEL RISCHIO**
  - Giuseppe Dosi, head of insurance market di CRIF

16:05 – 16:50

- **TAVOLA ROTONDA – SOLUZIONI PER L'AGRIFOOD ITALIANO**
  - Ezio Bozzato, responsabile sviluppo iniziative Agricoltura di Reale Mutua
  - Daniele Caceffo, head of Agriculture di Generali Italia
  - Maurizio Cappiello, amministratore delegato di Acrisure Agriculture/Agriservices
  - Ilaria Gigante, head of product & proposition development di Zurich Italia
  - Confagricoltura \*

16:50 – 18:00

- **TAVOLA ROTONDA – DALLE ESIGENZE DI COPERTURA ALLO SVILUPPO DI PROPOSTE ASSICURATIVE CONCRETE**
  - Charlotte Belin, senior underwriter Agriculture & Parametrics di Liberty Mutual Reinsurance
  - Fabian Capitanio, strategic advisor Agribusiness di Aon
  - Maurizio Hazan, partner dello Studio Legale Thmr
  - Alberto Polverino, insurance value proposition leader di Ntt Data
  - Marta Soldavini, revisore Anra e actuarial function and project risk management specialist di Prysman Group
  - Roberta Spadoni, head of parametric insurance solutions di Revo

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA

Main sponsor

