

PRIMO PIANO

Di cat nat, il testo alla Camera

Inizia oggi alla Camera dei Deputati l'iter per la conversione in legge del decreto che lo scorso 31 marzo ha posticipato l'entrata in vigore dell'obbligo per le imprese in Italia di sottoscrivere una polizza assicurativa contro le catastrofi naturali. Una volta approvato, il testo passerà al Senato per il via libera definitivo: il termine per la conversione del decreto è fissato al 30 maggio, proprio alla scadenza del regime transitorio previsto per le aziende di grandi dimensioni.

Molte le novità rispetto al testo emanato dal governo. Un emendamento in commissione Ambiente del deputato Andrea Barabotti ha innanzitutto specificato che "per la determinazione del valore dei beni da assicurare si considera il valore di ricostruzione a nuovo dell'immobile ovvero il costo di rimpiazzo dei beni mobili o quello di ripristino delle condizioni del terreno interessato dall'evento calamitoso". 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". Infine, nel caso di aziende che utilizzano beni o impianti in locazione, il testo specifica che "l'indennizzo spettante è corrisposto al proprietario del bene", il quale tuttavia "è tenuto a utilizzare le somme per il ripristino dei beni danneggiati o periti o della loro funzionalità".

Giacomo Corvi



AGENTI NEL FUTURO

La sfida del passaggio generazionale: un'eredità in movimento

In agenzia, come nella vita, non è facile farsi da parte e cedere il timone. Ma oggi più che mai è essenziale dare nuove possibilità e nuova linfa alle organizzazioni. Senza nuove energie, nuove competenze e nuove visioni, la tentazione dell'immobilismo può trasformarsi nel rischio di scomparire

Viviamo nell'Antropocene, l'epoca in cui l'impronta umana ha trasformato ogni angolo del pianeta rendendosi visibile ovunque: persino nelle rocce, dove sono state ritrovate tracce di plastica fusa, simbolo di un cambiamento irreversibile già in corso.

I segnali che la Terra ci manda sono inequivocabili: nel 2025, il *Global Overshoot Day*, il giorno in cui l'umanità consuma tutte le risorse naturali che la Terra è in grado di rigenerare in un anno e in cui quindi l'umanità inizia a vivere in debito ecologico, cadrà il 5 giugno, mentre in Italia il 6 maggio in netto anticipo rispetto al 19 maggio dell'anno passato. Un segnale chiaro: non possiamo più permetterci di sprecare tempo. Né risorse.

Le agenzie di assicurazione, come tutte le imprese, devono raccogliere la sfida. Non investire su nuove energie e competenze significa rischiare di restare immobili, mentre il mercato cambia velocemente. Devono oggi pensare al futuro con coraggio, sapendo che senza nuove energie, nuove competenze e nuove visioni, il rischio non è solo quello di rallentare, rimanendo indietro, ma di essere irrimediabilmente superati fino a scomparire.

CEDERE IL TIMONE

In un mondo che cambia così rapidamente, anche le aziende devono cambiare. Non basta parlare di sostenibilità o innovazione tecnologica: la prima vera sostenibilità è quella interna, quella che passa attraverso un ricambio generazionale consapevole, strutturato e responsabile.

Il passaggio generazionale è, prima di tutto, un processo umano. Un'azienda non è solo un insieme di dati, contratti e bilanci: per chi l'ha fondata o guidata, è quasi un figlio, è il risultato di anni di impegno, sacrifici, intuizioni. Cedere il testimone richiede coraggio, ma soprattutto una prospettiva di crescita: preparare l'impresa a camminare da sola è il miglior modo per garantirne il futuro. Cedere il timone non è un semplice atto amministrativo, è un passaggio emotivo potentissimo, carico di orgoglio, di ansia, di malinconia, da cui possono naturalmente emergere dubbi legittimi:

- il timore che i giovani non siano ancora pronti;
- la difficoltà di trasferire un sapere che non sta nei manuali, ma è radicato nell'esperienza vissuta;
- la paura che il cambiamento possa snaturare il lavoro di una vita intera.

(continua a pag. 2)



Alfonso Santangelo

(continua da pag. 1)

Spesso si vorrebbe proteggere l'impresa come si protegge un figlio, anche oltre il necessario. Ma proteggere davvero significa prepararla a camminare da sola. Accompagnarla nel cambiamento, con fiducia, senza chiudere la porta al nuovo. Il vero atto di tutela è costruire un passaggio responsabile, fondato sulla fiducia, sulla formazione e sulla condivisione dei valori.

ACCETTARE UN PATRIMONIO DI VALORI

Anche per chi raccoglie l'eredità, il compito è impegnativo: subentrare significa accettare una storia, con il suo peso e il suo valore. Ricevere un'azienda non significa soltanto prendere in mano un'attività economica: significa accettare un patrimonio di valori, di sacrifici, di aspettative. È un gesto di fiducia enorme, che può dare un senso di orgoglio, di realizzazione, persino di rivalsa.

Ma insieme al piacere, arriva il peso. Il peso del confronto con chi ha costruito tutto, del timore di non essere all'altezza, della responsabilità di non tradire una storia scritta con fatica.

Il nuovo non può essere solo diverso: deve dimostrare di essere degno. E ogni scelta, ogni cambiamento, ogni errore rischia di essere letto come un tradimento più che come un'opportunità. Accettare questa eredità significa portare sulle spalle il futuro, senza perdere il rispetto per il passato. Il rischio di vivere il cambiamento come una frattura è reale, ma superabile attraverso un dialogo autentico tra generazioni, capace di trasformare il confronto in un motore di evoluzione. Solo un dialogo vero, onesto e profondo tra generazioni può trasformare questo passaggio in una nuova nascita.

LA RIVALSA: UN RISCHIO SPESSO SPROPORZIONATO

In ambito assicurativo poi, il passaggio generazionale si carica anche di aspetti tecnici ed economici molto rilevanti.

È prassi che in caso di subentro, all'agente a cui è affidato il portafogli, la mandante attivi l'istituto della rivalsa: il nuovo agente deve riconoscere un valore economico per il portafoglio ricevuto, assumendosene i rischi e gli eventuali squilibri.

In un mercato in rapida evoluzione come quello italiano, dove la volatilità dei portafogli è sempre più elevata, il rischio è di sopportare un costo sproporzionato rispetto al reale valore futuro del business affidato. Un forte pregiudizio economico può colpire chi subentra, soprattutto in una fase di trasformazione del settore e relativa volatilità dei contratti:

- con il ramo auto che vive un continuo turnover di clientela;
- e i rami elementari che vedono progressivamente scomparire la clausola di tacita proroga, allineandosi al modello anglosassone.

Il valore atteso di un portafoglio, oggi, è molto più incerto di ieri. Chi entra in azienda non eredita più un castello stabile, ma una struttura da difendere, consolidare e rinnovare ogni giorno. Un impegno che richiede preparazione tecnica, visione commerciale e grande resilienza imprenditoriale e infinita responsabilità verso i clienti, patrimonio di relazioni, fiducia e valori. Ogni cliente rappresenta una storia condivisa, una scelta consapevole di affidarsi all'agenzia e alla persona che l'ha guidata. Per questo il passaggio non può essere inteso solamente come una mera successione tecnica, ma va inteso anche come un atto di alta professionalità e rispetto.

IL RISCHIO DELL'IMMOBILISMO

L'agente, vero garante della continuità, ha il compito di accompagnare i clienti verso la nuova generazione, così come da sempre accompagna, con naturalezza, il passaggio generazionale all'interno delle imprese assicurate, offrendo stabilità e competenza anche nei momenti di cambiamento. È un impegno che richiede dedizione, visione e orgoglio professionale: solo così il cliente potrà continuare a riconoscere nell'agenzia non solo un fornitore di soluzioni, ma un partner affidabile e presente nel tempo. Elevare questo momento a un rito di passaggio consapevole è il segno distintivo di chi vive la professione con autentica responsabilità.

Il ricambio generazionale può non rappresentare una rottura, bensì un'opportunità di rilancio, la possibilità di una seconda vita, capace di evolvere senza perdere radici, di affrontare un mondo nuovo con la forza dell'esperienza e lo slancio dell'innovazione.

Nel mondo assicurativo, abituato da sempre a leggere e prevedere i rischi, non investire oggi sulle nuove generazioni significherebbe non saper gestire il rischio più grande: quello dell'immobilismo. Siamo quindi chiamati a scegliere: restare fermi, oppure costruire un futuro duraturo, vitale, capace di affrontare con lucidità e slancio le sfide di un mondo in trasformazione.

In un'epoca dove persino le rocce raccontano il cambiamento, le imprese devono saperlo anticipare, non subirlo.

Alfonso Santangelo,
consigliere di Uea



COMPAGNIE

Axa cresce in tutti gli ambiti nel primo trimestre 2025

Bene anche in Italia, con una buona performance dei prodotti a basso assorbimento di capitale distribuiti da agenti e banche

Axa ha iniziato l'anno ottenendo una robusta crescita dei ricavi in tutte le linee di business, come testimoniano i conti del primo trimestre 2025, presentati ieri, i premi lordi totali, insieme agli altri ricavi, sono aumentati del 7% a 37 miliardi di euro, trainati dai rami danni (+7% a 21 miliardi) con una crescita nelle commercial lines del 6% a 13,2 miliardi, e un contributo decisivo di **Axa XL** (+9%).

I premi delle personal lines sono aumentati sempre del 7% a 6,4 miliardi, con una buona crescita in Europa (+6%) e in tutte le aree geografiche a eccezione del comparto auto nel Regno Unito, dove c'è stato un indebolimento a seguito di un forte aumento dei prezzi delle polizze nel 2024. La Francia (+9%) ha esperito invece una forte crescita dei volumi nel ramo auto. Nel settore life & health, i premi lordi sottoscritti e gli altri ricavi sono aumentati dell'8% a 15,5 miliardi di euro. Nel comparto vita, il giro d'affari è aumentato del 9% a 9,8 miliardi, trainato dalle unit-linked (+16%), in particolare in Francia, Giappone, Belgio, Hong Kong e Germania, dove si sono registrate buone dinamiche di vendita, mentre in Italia c'è stata una buona performance dei prodotti a basso assorbimento di capitale distribuiti tramite agenti e banche. I premi del ramo salute sono aumentati del 6% a 5,6 miliardi, per uno sviluppo in tutte le aree geografiche. Per quanto riguarda la solvibilità, il coefficiente di Solvency II si è attestato al 213% al 31 marzo 2025, in calo di tre punti rispetto al 31 dicembre 2024.

Il modello di business diversificato di Axa, secondo il cfo **Alban de Mailly Nesle**, rappresenta un punto di forza nell'attuale contesto di volatilità. "Restiamo fiduciosi nella nostra strategia e ci concentriamo sull'esecuzione del piano *Unlock the Future*", ha sottolineato in una nota.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Raccolta premi 2024, Generali comanda ancora la classifica

Il Leone di Trieste consolida la prima posizione della lista stilata da Ania per gruppi di imprese. A chiudere la top five: Intesa, Allianz, Poste e Unipol

Nessuna sorpresa in testa. **Generali** si conferma il primo gruppo assicurativo italiano, con una raccolta premi del lavoro diretto 2024 di 32,37 miliardi di euro. A stilare la graduatoria sulle performance di tutte le compagnie di assicurazione operanti nel nostro paese è come sempre **l'Ania**. I dati sono quelli relativi alle singole imprese nazionali e alle rappresentanze in Italia delle extra Ue, oltre a quelli delle compagnie che operano in regime di libera prestazione di servizi, che fanno parte di gruppi **Ivass** e delle rappresentanze di imprese Ue.

Rispetto al 2023, il Leone di Trieste ha aumentato la raccolta del 19,3%, con un'incidenza del 19,23% sul totale del mercato. Al secondo posto si posiziona **Intesa Sanpaolo Assicurazioni**, che nel 2024 ha raccolto premi per 19,63 miliardi circa, con un incremento del 18,3% rispetto all'anno precedente, e una quota di mercato dell'11,66%. Il podio è completato da **Allianz** con una raccolta di 18,97 miliardi di premi (+14,6% rispetto al 2023), raggiungendo una quota di mercato dell'11,27%. A chiudere la cinquina della top five **Poste Vita**, quarta classificata, con una raccolta di 18,95 miliardi (+1,8%) e una quota di mercato dell'11,26; segue Unipol, che ha raccolto premi per 15,46 miliardi (+4,5%) occupando il 9,19% di quota di mercato.

"Con un volume premi complessivo di quasi 170 miliardi – ha spiegato **Giovanni Liverani**, presidente di Ania – 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. Le assicurazioni svolgono un ruolo fondamentale nella protezione, previdenza, prevenzione e assistenza di famiglie e imprese e sono uno strumento fondamentale per rendere più sicuro e, quindi, più forte e competitivo il nostro paese".

Beniamino Musto

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 maggio di 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**

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 di Swiss Re
- 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
- Ettore Fagà, chief operating officer ed earthquake risk senior manager di Red Risk

16:05 – 16:25

● **COFFEE BREAK**

16:25 – 17:05

● **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
- Riccardo Garrione, presidente di Coordifesa
- Ilaria Gigante, head of product & proposition development di Zurich Italia

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
- Tommaso Carlo Felice Farè, Insurance value proposition director di Ntt Data Italia
- Maurizio Hazan, partner dello Studio Legale Thmr
- Marta Soldavini, attuario e membro del Collegio dei Revisori di Anra
- Roberta Spadoni, head of parametric insurance solutions di Revo

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA

Main sponsor

