

## PRIMO PIANO

# Allianz conferma la solidità

Nel primo trimestre del 2025, Allianz ha registrato un utile operativo record, pari a 4,2 miliardi di euro, con un aumento del 6,3% rispetto al primo trimestre del 2024 (4 miliardi di euro), sostenuto dalla crescita di tutti i segmenti. Quanto alla previsione, Allianz conferma l'utile operativo previsto per l'intero anno compreso tra i 15 e i 17 miliardi di euro.

L'utile netto core attribuibile agli azionisti è rimasto stabile a 2,6 miliardi di euro, "poiché l'aumento dell'utile operativo è stato compensato da un risultato non operativo inferiore e da maggiori imposte", fanno sapere dal gruppo. Queste ultime, continua Allianz, hanno reso necessario un accantonamento una tantum relativo alla prossima cessione della partecipazione nelle joint venture indiane. Al netto di tale accantonamento, l'utile core sarebbe aumentato del 5%. L'utile per azione vale 6,61 euro, con un aumento del 2,9% rispetto al primo trimestre del 2024.

Allianz ha generato un solido Roe annualizzato al 16,6% (17,2% al netto dell'accantonamento fiscale): questa performance è stata conseguita mantenendo l'indice di Solvency II stabile al 208% (intero esercizio 2024: 209%).

Il volume d'affari è cresciuto dell'11,7%, raggiungendo i 54 miliardi (48,4 miliardi nel primo trimestre dell'anno scorso).

Fabrizio Aurilia

## MERCATO

# Il punto sull'attività dei Lloyd's nel 2024

**Nonostante una congiuntura di mercato non semplice in termini di sinistri, il marketplace londinese durante lo scorso anno ha archiviato ottime performance: il report Lloyd's Insight Report le analizza nel dettaglio per offrire una chiave di lettura sul loro andamento nel tempo**

Il mercato dei Lloyd's continua a offrire agli investitori un rendimento sul capitale interessante, con una bassa correlazione con altre classi di attività, alimentando l'interesse costante degli investitori. Il marketplace assicurativo londinese ha di recente fatto il punto sulla propria attività all'interno del rapporto annuale *Lloyd's 2025 Insights Report* realizzato da **Insurance Capital Markets Research** (Icmr) e dalla **Lloyd's Market Association** (Lma). All'interno dello studio è presentata un'analisi dettagliata dei risultati 2024 ottenuti dai Lloyd's e dai suoi sindacati, rivelando che quasi tutti i singoli sindacati hanno registrato un utile di sottoscrizione.

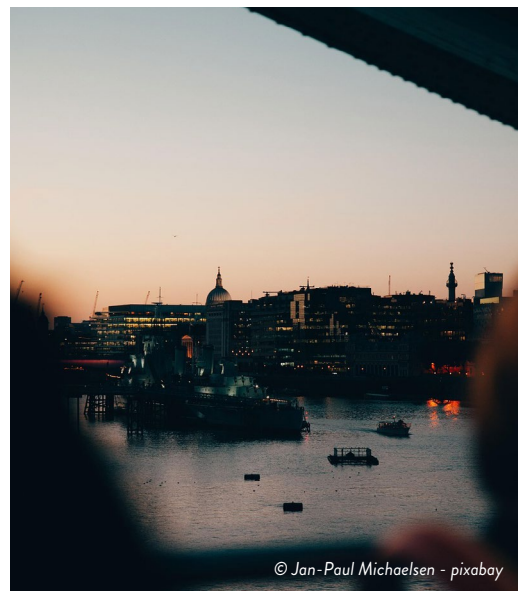
Un trend favorevole che ora dovrà proseguire sotto la guida di **Patrick Tiernan**, il quale dal mese prossimo diventerà il nuovo ceo dei Lloyd's. Entrato nel mercato londinese nel maggio del 2021 come head of markets, Tiernan prenderà il posto di **John Neal** e assumerà ufficialmente l'incarico il prossimo primo giugno; top manager con circa trent'anni di carriera alle spalle nel settore assicurativo, il ceo in pectore ha ricoperto ruoli di responsabilità in società del calibro di **Aviva**, dove è stato anche chief financial officer, **StarStone Insurance** e **Zurich**.

### UN'ANNATA REDDITIZIA NONOSTANTE I SINISTRI GRAVI

Tornando allo studio sulle performance dei Lloyd's, il report mette in chiaro che l'obiettivo è in primis quello di "fornire una valutazione indipendente dei risultati finanziari e dei relativi fattori trainanti", offrendo "una comprensione più approfondita dei fattori trainanti e delle tendenze alla base delle performance dei Lloyd's".

L'esercizio finanziario 2024 si è chiuso con 55,5 miliardi di sterline di premi lordi sottoscritti e un utile ante imposte di 9,6 miliardi di sterline. Il combined ratio si è attestato all'86,9%, mentre il rendimento degli investimenti è leggermente peggiorato al 4,7% (5,4%) e il rendimento del capitale ha raggiunto il 21% (25,3%). Considerando l'orizzonte temporale di 20 anni, che comprende essenzialmente almeno due cicli di sottoscrizione completi, cumulativamente i Lloyd's hanno sottoscritto poco più di 600 miliardi di sterline di premi lordi e hanno realizzato un utile netto cumulativo di 49 miliardi.

Secondo **Paul Davenport**, finance & risk director della Lloyd's Market Association, "a livello di singolo syndicate, quasi tutti hanno realizzato un utile sottoscrittivo nel 2024, nonostante il mercato sia stato messo alla prova da alcuni eventi sinistri gravi assenti nel 2023". Sebbene in linea con la media storica, "i sinistri gravi del 2024 sono rimasti comunque al di sotto dei livelli di lungo termine. (continua a pag. 2)



© Jan-Paul Michalsen - pixabay

(continua da pag. 1)

Considerati i costi aggiuntivi e i sovraccarichi di capitale applicati ai sindacati in fase di avvio, l'analisi – ha osservato Davenport – mostra che il periodo post-Covid è stato chiaramente un buon momento per iniziare un'attività di sottoscrizione presso i Lloyd's".

## LA RIASSICURAZIONE E GLI INVESTIMENTI

Il mercato londinese ha pagato ai propri riassicuratori (considerando che una parte dei premi di riassicurazione è ripartita tra i sindacati) 145 miliardi di sterline e ha recuperato 100 miliardi di sterline. "Ciò – si legge nello studio – rappresenta una condivisione di circa poco meno della metà dell'utile lordo ante imposte con i riassicuratori, a dimostrazione del vantaggio che questi ultimi hanno apportato nel ridurre la volatilità del mercato e, di conseguenza, i requisiti patrimoniali".

Il costo maggiore per il mercato, i sinistri lordi agli assicurati, è ammontato nel 2024 a 358 miliardi di sterline. Il rendimento degli investimenti dei sindacati è stato di poco superiore a 17 miliardi di sterline, con una percentuale variabile sulle attività finanziarie tra il -3,3% (2022) e il 6,4% (2007). Questo dato, evidenzia il report, si confronta con le spese amministrative che, cumulativamente, sono state più del doppio, attestandosi a 40 miliardi di sterline, raggiungendo un picco dell'11,4% dei premi netti nel 2015, per poi scendere all'8,8% nel 2023 e risalire leggermente al 9% nel 2024.

Nel complesso, gli investimenti nel mercato dei Lloyd's sono stati complessivamente positivi, generando profitti cumulativi per gli investitori pari a circa 49 miliardi di sterline negli ultimi 20 anni. "Ciò rappresenta un rendimento complessivo del capitale del 10,4%, ovvero circa il 7,4% in più rispetto al tasso privo di rischio", risalta il report.

In quest'ottica, il report osserva inoltre come i rendimenti sul capitale di Lloyd's siano stati tradizionalmente confrontati favorevolmente con gli indici dei cat bond e di altri investimenti tradizionali. "L'indice azionario Risx, un benchmark per il settore riassicurativo specializzato globale in relazione alle controllate di sottoscrizione dei Lloyd's, mostra un'accelerazione delle aspettative degli investitori in termini di rendimenti positivi dall'underwriting", si legge nel rapporto.

## LE PREVISIONI PER IL 2025

Nell'ultima presentazione agli analisti, i Lloyd's hanno previsto per l'anno in corso una crescita dei premi lordi sottoscritti di circa il 5%, con un obiettivo di 60 miliardi di sterline per l'anno solare 2025. Il marketplace londinese ha inoltre indicato un obiettivo di combined ratio del 90-95% e un reddito da investimenti di circa il 4%. Questa previsione, unita alla conferma del "controllo ferreo sull'underwriting" nel market message del primo trimestre 2025, suggerisce un'attenzione costante alla crescita disciplinata e alla redditività.

**Beniamino Musto**



**D4X**  
digital4next

**È COMINCIATA L'ERA  
DELLA MODERNIZZAZIONE  
DEI LEGACY**



## RICERCHE

# Auto elettriche, vendite globali a quattro milioni nel primo trimestre del 2025

**Secondo l'ultima "Electric vehicle sales review" di Pwc, i primi mesi dell'anno hanno visto un notevole aumento della diffusione globale dell'elettrico rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Vendite in crescita anche in Italia**

Il primo trimestre del 2025 ha visto un notevole aumento delle vendite globali di veicoli elettrici a batteria (Bev), con una crescita su base annua del 42%. Questo incremento ha spinto la quota di mercato globale dei Bev al valore record del 16%. I veicoli elettrici ibridi plug-in (Phev) hanno registrato un andamento simile: nei primi tre mesi del 2025 le vendite sono cresciute del 27% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Lo ha rilevato **Pwc** nella sua ultima *Electric vehicle sales review* (Q1-2025).

Il documento ricorda come la Cina abbia avuto un ruolo fondamentale in questa crescita, rappresentando oltre il 60% delle vendite globali di veicoli elettrici a batteria. Grazie alle continue misure di stimolo governative, infatti, Pechino ha aumentato le vendite del 55% nei primi tre mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo del 2024. Ciò ha portato il paese a raggiungere la quota di mercato Bev più alta di sempre nel primo trimestre (il 27%), consolidando il suo predominio nel mercato.

Come accennato, l'analisi delle vendite globali di Phev evidenzia la stessa tendenza: queste sono state trainate principalmente dall'aumento del 37% in Cina. Insieme, i due segmenti hanno contribuito alla vendita di oltre quattro milioni di unità in 40 mercati nel primo trimestre.

### Mercato europeo tra crescita e sfide geopolitiche

In Europa, prosegue l'analisi, i primi cinque mercati (Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito) hanno registrato una ripresa delle vendite di Bev dopo un calo temporaneo, con un rimbalzo del 30% dopo tre trimestri consecutivi di calo e con la quota di mercato più alta mai registrata nel primo trimestre dell'anno (15%).

Gran parte di questa crescita è dovuta ai mercati di Regno Unito e Germania, che sono aumentati rispettivamente del 43% e del 39%. La forte crescita della Germania può essere in parte attribuita a un improvviso calo delle vendite nello stesso trimestre dell'anno scorso, a seguito della bru-



sca revoca degli incentivi governativi. Nonostante la solida performance complessiva, la Germania rimane al secondo posto come il più grande mercato di veicoli elettrici in Europa, dopo il Regno Unito sia nel primo trimestre che nell'intero anno 2024.

Nonostante questa considerevole espansione, il ritmo dell'elettrificazione automobilistica è stato più lento di quanto alcuni esperti prevedessero. Secondo gli analisti di Pwc, la colpa è da attribuire alle molte sfide geopolitiche globali che continuano a complicare il progresso verso una mobilità elettrica diffusa.

Le vendite di Bev in Italia (+73%) e Spagna (+69%) sono aumentate in misura maggiore, conclude il report, ma partendo da una base molto più bassa. Solo la Francia ha invertito la tendenza, con un calo del 7% rispetto al primo trimestre del 2024, un periodo in cui le immatricolazioni di auto elettriche sono aumentate vertiginosamente grazie all'introduzione del sussidio temporaneo per il leasing a basso reddito. Complessivamente, è il Regno Unito che detiene la quota di mercato più elevata per i Bev, pari al 21%, seguito da Francia (18%), Germania (17%), Spagna (7%) e Italia (5%).

**Michele Starace**

### 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)

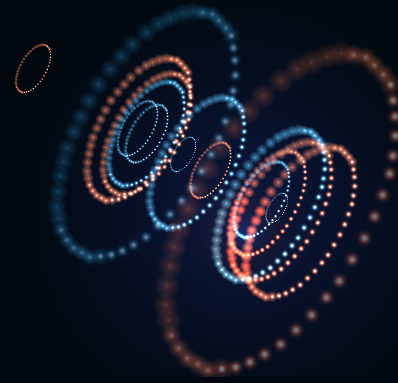
Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 15 maggio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2025

12 GIUGNO 2025 | 09:00 - 17:00

Hotel Meliá | Via Masaccio, 19 – Milano



### OPENING SESSION

#### L'INNOVAZIONE NELLA CATENA INDUSTRIALE: MODELLI DI BUSINESS, TECNOLOGIA, SOLUZIONI ASSICURATIVE INTEGRATE E OMNICHANNEL

Le spinte normative, a partire dall'assicurazione obbligatoria per le aziende in tema di catastrofi naturali, e le esigenze del mercato trainate dalle carenze del welfare nel nostro paese, sono le principali direttrici su cui si articola la proposition del settore assicurativo per i prossimi mesi. Ma sono solo alcuni dei driver che vedono impegnati i protagonisti dell'assicurazione nel potenziamento della catena industriale, dei modelli di business, di offerta e di servizio. Tra le leve centrali dello scenario competitivo spiccano le strategie basate sulla valorizzazione dei dati e sull'utilizzo di tecnologie evolute: un patrimonio da calibrare ai fini della mitigazione dei rischi e del rigore tecnico, a cui aggiungere il valore dell'efficienza, della componente di servizio nella relazione con il cliente, cittadini e aziende, ai quali rivolgere un'offerta capace di coniugare competenze e qualità.

*Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review*

09:00 - 09:30	● <b>REGISTRAZIONE</b>
09:30 - 10:10	● <b>TAVOLA ROTONDA – L'ASSICURAZIONE TRA OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO, RISCHI EMERGENTI E NUOVO WELFARE</b> - Alessandro Bugli, componente del centro studi e ricerche Itinerari Previdenziali - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Massimo Michaud, presidente di Cineas - Flavio Sestilli, presidente di Aiba
10:10 - 10:30	● <b>STRATEGIE E MODELLI PER L'EVOLUZIONE DEL SETTORE ASSICURATIVO</b> - Andrea Battista, ceo di Net Insurance - Davide Passero, ceo di Alleanza Assicurazioni
10:30 - 10:50	● <b>ECOSISTEMA SALUTE, TRA TECNOLOGIA E SERVIZI INTEGRATI</b> - Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance e direttore Vita & Welfare di Reale Mutua Assicurazioni
10:50 - 11:10	● <b>SOLUZIONI PER IL BUSINESS AI DRIVEN</b> - Intervento a cura di Assist Digital
11:10 - 11:30	● <b>COFFEE BREAK</b>
11:30 - 11:50	● <b>INTELLIGENZA ARTIFICIALE E GESTIONE SINISTRI: ESPERIENZE INTERNAZIONALI AL SERVIZIO DEL CLIENTE</b> - Intervista a Dekra
11:50 - 13:00	● <b>TAVOLA ROTONDA – L'INNOVAZIONE NELLA CATENA INDUSTRIALE ASSICURATIVA</b> - Marco Amendolagine, head of product management, Europe & Apac di Cambridge Mobile Telematics - Enkeleida Bitri, responsabile studi, data office e mercati internazionali di Intesa Sanpaolo Assicurazioni - Emanuele Costa, partner & director di Boston Consulting Group - Francesco Maldari, head of technology & payment solutions and services di Unipol, ad di UnipolPay e ad di UnipolTech - Massimiliano Mascoli, head of insurtech, business execution & international business di Sara Assicurazioni - Nicolò Soresina, chief executive officer e chief operating officer di Vittoria hub - Generali* - Zurich
13:00 - 14:00	● <b>LUNCH</b>

Main sponsor opening session

**ASSIST**  
DIGITAL

**BLUE**  
ASSISTANCE

**CAMBRIDGE**  
MOBILE TELEMATICS

**DEKRA**

Main sponsor sessione tematica

**ACRISURE**

**Benpower**  
Ricostruiamo il vostro mondo.

**D4X**  
d4next.com

**MBS**  
A Cerved Company

Official sponsor

**ACB**  
Associazione Categoria Brokers

\* Invitato a partecipare

## SESSIONE TEMATICA

### DATI, DIGITAL E AI

14:00 - 15:30

- Tecnologie per la valorizzazione, l'integrazione e la valutazione dei dati da applicare trasversalmente alle diverse aree aziendali; sistemi evoluti per accelerare le potenzialità della digitalizzazione a favore dell'operatività, dell'efficienza e della formulazione/distribuzione di prodotti; applicazione dei sistemi di intelligenza artificiale e genAI; ottimizzazione delle performance e delle possibilità di creare economie di scala per le compagnie. Sono molte le sfide da affrontare per sviluppare innovazione in un settore in cui il rapporto tra tecnologia e business, in tutta la filiera industriale, è sempre più stretto.

14:00 - 14:20 – **NUOVI MODELLI TECNOLOGICI DELL'INDUSTRIA ASSICURATIVA**

- Vito Rocca, co-founder and chair di D4X

14:20 - 15:30 – **TAVOLA ROTONDA – IT: SFIDE E OPPORTUNITÀ PER DISTINGUERSI SUL MERCATO**

- Andrea Amadei, responsabile area operations e sistemi informativi di Intesa Sanpaolo Assicurazioni
- Mario Bocca, chief information officer di Unipol Assicurazioni
- Pasquale La Forgia, applicativi sinistri del gruppo Itas
- Francesco Mastrandrea, chief information officer di Groupama Assicurazioni
- Luigi Vassallo, direttore innovazione tecnologica e processi di Sara Assicurazioni

## SESSIONE TEMATICA

### INTERMEDIARI

15:30 - 17:00

- Imprenditori, competenti, digitalizzati e vicini alle esigenze del cliente. La fisionomia dell'intermediario continua a evolvere su presupposti qualitativi e operativi da mettere in campo per cogliere tutte le opportunità di vendita in ambiti strategici come il property e la salute. Tecnologia, offerta e formazione diventano i valori competitivi su cui compagnie e reti di vendita agiscono per rinnovare gli elementi di conoscenza (nei rami danni e vita), efficienza e qualità del servizio. E distinguersi così nella relazione con il cliente e verso la proposizione di soluzioni assicurative per cittadini, famiglie e aziende.

15:30 - 15:50 – **PROGETTUALITÀ E TECNOLOGIE PER L'ECCELLENZA NELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA**

- Stefano Sardara, head of Southern Europe di Acrisure

15:50 - 17:00 – **TAVOLA ROTONDA – LE ATTIVITÀ DI VENDITA DEL FUTURO, TRA RISULTATI RAGGIUNTI E PROSPETTIVE DI SVILUPPO**

- Ennio Busetto, presidente del gruppo agenti Allianz
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Alessandro Lazzaro, presidente dell'Unione Agenti Axa
- Enzo Sivori, presidente di Aua
- Enrico Ulivieri, presidente del gruppo agenti Zurich
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni
- Luigi Viganotti, presidente di Acb

## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2025

12 GIUGNO 2025 | 9:00 - 17:00

Main sponsor opening session

**ASSIST**  
DIGITAL

**BLUE**  
ASSISTANCE

**CAMBRIDGE**  
MOBILE TELEMATICS

**DEKRA**

Main sponsor sessione tematica

**ACRISURE**

**Benpower**  
Ricostruiamo il vostro mondo.

**D4X**  
d4next.com

**MBS**  
A Cerved Company

Official sponsor

**ACB**  
Associazione Coraggio Broker

\* Invitato a partecipare

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA

## SESSIONE TEMATICA

### GESTIONE SINISTRI PROPERTY

14:00 - 15:30

- L'introduzione per le aziende della legge di assicurazione obbligatoria per le catastrofi naturali rappresenta un punto di svolta nelle strategie del settore assicurativo: la spinta normativa porta le compagnie e tutti gli attori della filiera liquidativa al centro di una profonda revisione dei modelli operativi e di servizio. Ripensare il modello di property claims journey significa saper intervenire sul valore dei dati, sull'efficienza, sulla customer centricity e sulla capacità di contenimento dei costi.

14:00 - 14:20 – **CAT- NAT, DATI E TECNOLOGIA: COME CAMBIA LA GESTIONE DEI SINISTRI PROPERTY**  
- Vito Pagliaccio, partner di Mbs Consulting (gruppo Cerved)

14:20 - 14:40 – **L'IMPORTANZA DELLE ATTIVITÀ DI RIPRISTINO**  
- Attilio Agostini, amministratore delegato di Benpower

14:40 - 15:30 – **TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE PER LA LIQUIDAZIONE DEI SINISTRI PROPERTY, TRA PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ**  
**Moderà:** Giorgia Assouad, senior manager di Mbs Consulting (gruppo Cerved)  
- Omar El Idrissi, head of property claims di Unipol Assicurazioni  
- Laura Gargasole, direttore sinistri di Helvetia Assicurazioni  
- Michele Grilli, direttore sinistri Rc auto di Sara Assicurazioni  
- Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama Assicurazioni  
- Marco Valle, vice presidente di Aipai  
- Generali \*

## SESSIONE TEMATICA

### DIGITAL CUSTOMER EXPERIENCE

15:30 - 17:00

- Uno dei pilastri della trasformazione dell'industria assicurativa è la capacità del settore di coinvolgere e interagire con il cliente, offrendo, in un'ottica di omnicanalità e anche di più ecosistemi di offerta, un'esperienza basata sull'efficienza, la rapidità di risposta e la vicinanza a esigenze diversificate. Strategie e tecnologie (intelligenza artificiale e genAI) per coniugare la necessaria valorizzazione dei dati con la personalizzazione e l'integrazione dei servizi.

15:30 - 15:50 – **CUSTOMER CENTRICITY, AGILITÀ DI CONTATTO NELL'ECOSISTEMA ASSICURATIVO**

15:50 - 17:00 – **TAVOLA ROTONDA – LA COSTRUZIONE DI UN MODELLO DI RELAZIONE COMPETITIVO E VINCENTE**  
**Moderà:** Gianluca Zanini, partner di Excellence Consulting  
- Marco Brachini, direttore marketing brand e customer relationship di Sara Assicurazioni  
- Fabio Cascio, chief marketing officer di Groupama  
- Paolo Crivello, responsabile customer experience e relationship manager di Reale Mutua  
- Alessandra Gregori, head of web and social di Axa Italia  
- Verushka Luciano, direttore clienti di Verti  
- Annalisa Verroia, responsabile digital experience e service level management di InSalute Servizi  
- Credem \*

## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2025

12 GIUGNO 2025 | 9:00 - 17:00

Main sponsor opening session

**ASSIST**  
DIGITAL

**BLUE**  
ASSISTANCE

**CAMBRIDGE**  
MOBILE TELEMATICS

**DEKRA**

Main sponsor sessione tematica

**ACRISURE**

**Benpower**  
Ricostruiamo il vostro mondo.

**D4X**  
d4next.com

**MBS**  
A Cerved Company

Official sponsor

**ACB**  
Associazione Categoria Broker

\* Invitato a partecipare

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA