

PRIMO PIANO

Assicurazioni sanitarie Usa in affanno

Secondo quanto messo in evidenza da un'analisi del Financial Times, le compagnie assicurative sanitarie statunitensi starebbero attraversando un momento di difficoltà a causa del crollo dei prezzi delle proprie azioni. Ciò sta provocando un generalizzato aumento dei premi assicurativi al livello più alto degli ultimi 15 anni, alimentando i timori che i consumatori americani possano soffrire il contraccolpo di un surriscaldamento dei prezzi a livello generale. Almeno una di queste compagnie assicurative, UnitedHealth, si legge nell'articolo del Financial Times, ha citato i dazi derivanti dalle guerre commerciali del presidente Donald Trump come causa di questi aumenti.

Secondo un rapporto di Mercer, si prevede che il costo dei piani assicurativi sanitari aziendali per i dipendenti aumenterà in media del 6,5% nel 2026, il maggiore aumento degli ultimi 15 anni. Per chi acquista un'assicurazione sanitaria tramite i portafogli governativi, l'aumento medio per il 2026 è del 18%, più del doppio rispetto all'aumento del 7% dello scorso anno, secondo Kff, un gruppo di ricerca no-profit sulle politiche sanitarie.

Centene, compagnia che si colloca al terzo posto tra i peggiori risultati dell'anno nell'indice S&P 500, è sotto attacco da parte della governatrice dell'Arkansas, Sarah Huckabee Sanders per i suoi aumenti dei prezzi. All'inizio di questo mese, Sanders ha criticato duramente l'azienda per aver proposto di aumentare i premi dell'assicurazione sanitaria fino al 54%.

Beniamino Musto

MERCATO

Crescita a rischio se i dazi torneranno a colpire

La guerra commerciale aggravata dalle politiche tariffarie degli Stati Uniti potrebbe dare il colpo di grazia allo sviluppo, innescando così una recessione economica globale. Gli analisti di Swiss Re, tuttavia, non credono che i dati riflettano, oggi, questo scenario: ma cosa potrebbe accadere con un ulteriore deterioramento delle condizioni dei mercati?

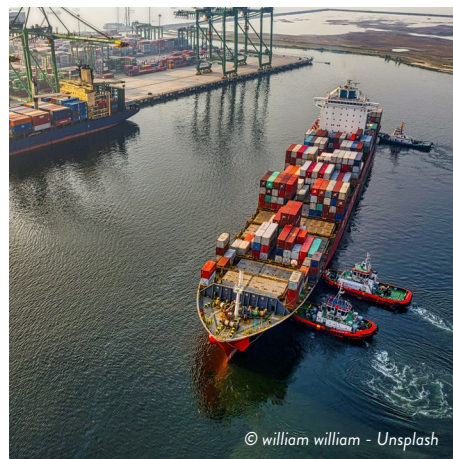
La crescita globale sarà l'osservata speciale dei prossimi sei mesi soprattutto a causa degli Stati Uniti, il cui sviluppo è previsto in flessione nel secondo semestre. La politica del governo americano sui dazi ha già iniziato a far lievitare l'inflazione statunitense, ma l'Unione Europea è, invece, sulla buona strada per raggiungere l'obiettivo del 2% fissato dalla Bce, mentre la Cina continua a registrare prezzi bassi. "I dati reali negli Stati Uniti confermano la nostra previsione di due tagli dei tassi di interesse da parte della Federal Reserve entro la fine dell'anno; così come la minore inflazione nell'Ue spingerà la Bce a un nuovo allentamento", scrivono gli analisti di Swiss Re nel nuovo outlook economico globale sui prossimi sei mesi. Il rallentamento degli Stati Uniti ha iniziato a manifestarsi nei dati reali dall'inizio del terzo trimestre, per esempio guardando all'occupazione, con l'aumento di soli 73mila posti di lavoro non agricoli a luglio. L'analisi del riassicuratore svizzero prevede un aumento della fragilità occupazionale, con il rallentamento della domanda di lavoro.

L'INCOGNITA DEI DAZI PESA SUL PIL GLOBALE

Tuttavia, la crescita del Pil reale degli Stati Uniti nel secondo trimestre ha sorpreso al rialzo, attestandosi al 3%, spingendo Swiss Re ad aumentare le previsioni per l'intero anno di 20 punti base, all'1,7%, nonostante la crescita inferiore prevista nel terzo e quarto trimestre 2025. Per quanto riguarda l'area euro, le previsioni sul Pil reale salgono invece di 40 punti base, all'1,2%, trainate dai solidi dati di crescita legati all'anticipazione delle esportazioni all'inizio di quest'anno. Gli accordi commerciali tra Stati Uniti, Ue e Regno Unito attenuano l'incertezza, ma i dazi settoriali, ad esempio sui prodotti farmaceutici, rappresentano un rischio, fanno sapere gli economisti. Rialzate anche le previsioni di crescita della Cina (+10 punti base), al 4,8%, ma il suo indice Pmi manifatturiero è ulteriormente sceso a 49,3 punti a giugno, indicando un rallentamento della crescita del Pil nel secondo semestre. In generale, in tutta l'Asia, i dazi aggiungono rischi al ribasso per la crescita.

INFLAZIONE, L'EUROPA RESPIRA

Dal punto di vista dell'inflazione, Swiss Re prevede una variazione media annua globale dei prezzi al consumo (Ipc) pari al 2,8% nell'anno in corso e nel 2026,



© william william - Unsplash

poiché la forte disinflazione dei servizi nel primo semestre del 2025 sarà compensata dagli effetti tariffari e dall'aumento dei prezzi dei beni nello stesso periodo del 2026.

A giugno, l'Ipc statunitense è salito al 2,7% su base annua, mentre l'inflazione di fondo al 2,9%. Fa da contraltare l'Europa, con un indice armonizzato dei prezzi al consumo dell'area euro che a luglio si è mantenuto sul livello dell'obiettivo del 2%, un euro più forte e prezzi dei beni più economici. L'Ipc cinese è tornato in territorio positivo, allo 0,1% a giugno, ma i prezzi alla produzione rimangono profondamente negativi (-3,6%), cosa che conferma la debolezza della domanda interna.

LA DEBOLEZZA DEL DOLLARO

In questo scenario, Swiss Re crede che le tensioni sui mercati finanziari potrebbero compromettere la liquidità e la disponibilità di credito, amplificando così i rischi sistemici e costringendo le banche centrali a intervenire. Molto dipenderà dalle politiche commerciali statunitensi: se i dazi continueranno a essere uno strumento di pressione verso i paesi partner e concorrenti, il rischio di una recessione economica globale non è da escludere, anche se gli analisti non credono che gli attuali prezzi di mercato riflettano davvero questo scenario. "Il dollaro Usa – scrive Swiss Re – è circa il 9% più debole rispetto all'inizio del 2025 poiché gli investitori si stanno spostando verso beni rifugio come l'oro e il franco svizzero".

Cambiamenti imprevedibili e improvvisi della politica monetaria statunitense potrebbero innescare instabilità economica e volatilità sui mercati finanziari: ciò potrebbe accelerare la perdita di fiducia nel dollaro statunitense e nei titoli del Tesoro.

Il deterioramento delle relazioni commerciali e il potenziale di nuove sanzioni potrebbero costringere gli Stati a scegliere tra il commercio con gli Stati Uniti o con la Cina. La minaccia di dazi statunitensi sui prodotti farmaceutici fanno aumentare i rischi per le economie asiatiche ed europee attive nella filiera.

I RISCHI DEL CREDIT LENDING

Il credit lending da parte di istituzioni finanziarie non bancarie ha registrato un'ulteriore accelerazione di recente, dovuta all'ingresso di compagnie assicurative finanziate da private equity nel mercato globale del ramo vita. L'esposizione ad asset alternativi è in aumento, in particolare a causa dei trasferimenti di asset pensionistici e assicurativi statunitensi verso giurisdizioni estere.

"Un deterioramento improvviso e generalizzato delle condizioni finanziarie – argomentano gli analisti di Swiss Re – potrebbe tradursi in vendite forzate e carenze di liquidità, con conseguenti tensioni sistemiche. Una perdita di fiducia negli asset in dollari potrebbe essere l'evento scatenante".

LA DESTABILIZZAZIONE DELLE TENSIONI GEOPOLITICHE

Le guerre commerciali non fanno che aumentare le tensioni geopolitiche già presenti a livello internazionale: il piano ReArm Europe da 800 miliardi di euro, riflettono gli analisti di Swiss Re, migliorerà l'autonomia strategica dell'Ue, ma le ricadute positive a livello interno potrebbero essere limitate, poiché l'accordo commerciale con gli Stati Uniti prevede l'acquisto di equipaggiamento militare prodotto dalle imprese d'Oltreoceano. Contemporaneamente, una risoluzione del conflitto tra Russia e Ucraina rappresenterebbe un'opportunità di crescita, soprattutto per l'Europa. Nel Vecchio Continente, però, l'incertezza politica e il malcontento sociale rimangono rischi chiave: in Germania, per esempio, la polarizzazione della politica potrebbe rallentare gli interventi fiscali programmati dal governo, e renderli anche meno efficaci.

Infine, le mire della Cina per annettere Taiwan mantengono elevate le preoccupazioni per la sicurezza regionale in Asia.

Fabrizio Aurilia



© Juliana Kozoski - Unsplash

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Morningstar Dbrs, il mercato italiano è solido](#)
- [Eiopa agli assicuratori: attenzione ai rischi geopolitici](#)
- [Allianz Trade, gli effetti dei nuovi dazi Usa](#)

NORMATIVA

Il mancato pagamento del premio assicurativo

Una serie di pronunce giurisprudenziali ribadisce che il versamento delle somme da parte dei clienti rappresenta la condizione essenziale per l'operatività di una garanzia. L'inadempimento può essere rilevato ed eccepito dall'assicuratore in qualsiasi momento del procedimento

Il mancato pagamento del premio assicurativo (così come l'omesso acquisto dell'estensione della copertura assicurativa) deve essere eccepito tempestivamente dall'assicuratore oppure, costituendo eccezione in senso lato, può essere rilevato d'ufficio, quindi in un momento successivo rispetto ai termini previsti per la costituzione tempestiva?

Un simile interrogativo trova una risposta sempre più univoca nelle pronunce dei giudici di merito e di legittimità. Segnatamente, in una significativa recente sentenza del tribunale di Roma, è stato ribadito che l'omesso pagamento del premio o il mancato acquisto/opzione di una particolare estensione di copertura assicurativa, può essere rilevato ed eccepito dall'assicuratore in qualsiasi momento del procedimento (anche in secondo grado), costituendo un'eccezione in senso lato e non in senso stretto. La fattispecie esaminata dal giudice capitolino riguardava un evento per il quale non era stata opzionata l'estensione della polizza da parte dell'assicurato; conseguentemente nemmeno aveva corrisposto il relativo premio aggiuntivo. Tale circostanza, pur non essendo stata tempestivamente sollevata dalla compagnia in sede di comparsa di costituzione, benché deducibile dagli elementi ritualmente acquisiti agli atti, è stata comunque ritenuta decisiva e rilevabile d'ufficio da parte del tribunale di Roma, comportando la declaratoria di inoperatività della copertura assicurativa.

Sospensione degli effetti assicurativi

Durante il procedimento, l'assicurato aveva eccepito la tardività dell'eccezione di mancato acquisto/pagamento dell'estensione assicurativa da parte della compagnia invocando il tenore letterale dell'ordinanza 1469/2025 della Corte di Cassazione, secondo cui "l'assicuratore deve provare che l'evento dannoso verificatosi rientra fra i rischi 'non compresi', in quanto tale circostanza, essendo un fatto costitutivo dell'eccezione di non indennizzabilità, costituisce un fatto impeditivo della pretesa attorea". Orbene, il tribunale di Roma ha da un lato confermato il proprio favore per un siffatto precedente di legittimità, in quanto l'eccezione di rischio non compreso è da considerarsi un'eccezione in senso stretto, non rilevabile d'ufficio e soggetta all'onere della prova dell'assicuratore, dall'altro ha escluso l'applicabilità di tale principio al caso in esame, evidenziando che nel caso sottoposto alla sua attenzione (e sopra richiamato) non si discutesse di delimitazioni del rischio in un contratto vigente,



bensì della mancata esistenza stessa della copertura assicurativa, per effetto della non attivazione, né pagamento, dell'estensione.

Tutto ciò implica la rilevabilità in ogni stato e grado dell'eccezione per mancanza del rapporto assicurativo sottostante (nel caso della mancata opzione), nonché di una sospensione degli effetti assicurativi ex lege (per l'ipotesi di mancato pagamento del premio).

Una giurisprudenza consolidata

In modo davvero preciso, il tribunale di Roma ha evidenziato che l'omesso pagamento del premio (o l'omesso acquisto di una estensione aggiuntiva) costituiscono oggetto di una eccezione in senso lato. Se la garanzia assicurativa non è mai stata opzionata, non è mai entrata in vigore. In altre parole, se manca la stipulazione stessa di una porzione del contratto, con logica inesistenza dell'obbligo assicurativo, la compagnia potrà sempre sollevare tale mancanza non incorrendo nelle decadenze di cui all'articolo 167 del Codice di procedura civile.

Il tribunale capitolino ha poi più volte evidenziato come su questo punto la giurisprudenza sia piuttosto netta (ex multis, Corte d'appello sez. VI, Roma, 27 aprile 2023, n. 2949; Cass. 23 gennaio 1987, n. 630; Cass. 24 gennaio 1986, n. 455; Cass. S.U. 22 marzo 2017 n. 7294; Corte d'appello di Napoli, sentenza n. 3071/2025 del 14 giugno 2025; tribunale di Nola, sentenza 2918/2023 del 09 novembre 2023; tribunale di Torre Annunziata, sentenza n.3263/2024 del 19 dicembre 2024).

Come già chiarito in una nota sentenza del tribunale di Napoli (sentenza n. 7136/2023), "l'eccezione di mancato pagamento del premio assicurativo (integrale o parziale) [così come l'acquisto del premio accessorio per garanzie aggiuntive] non integra una eccezione in senso stretto, ma costituisce una contestazione sul difetto del fatto costitutivo della domanda attorea, ossia l'esistenza di una valida copertura al momento del sinistro".

L'eccezione ex art. 1901 c.c., che sancisce la sospensione o risoluzione del contratto per mancato pagamento del premio, rientra tra le eccezioni in senso lato e, come tale, è rilevabile anche d'ufficio dal giudice, in qualunque stato e grado del processo, purché fondata su elementi ritualmente acquisiti agli atti (Cass. n. 4357/2022; Cass. n. 41474/2021; tribunale di Torino n. 2665/2020; Corte Costituzionale sentenza n. 18/1975).

Equilibrio tecnico-economico del contratto

Il sistema normativo e giurisprudenziale converge nel riconoscere che il pagamento del premio (e l'acquisto dell'estensione della copertura assicurativa) rappresenti condizione essenziale per l'operatività della garanzia assicurativa. L'intero equilibrio tecnico-economico dell'impresa assicurativa si fonda sulla possibilità di contare sul versamento puntuale dei premi da parte degli assicurati, a fronte della molteplicità dei rischi assunti: "la sopportazione del rischio da parte dell'assicuratore è condizionata all'adempimento della prestazione consistente nel pagamento del premio. In tale contratto l'equilibrio tecnico ed economico non si realizza nell'ambito di ogni singolo rapporto contrattuale, ma fra l'insieme dei rischi assunti dall'assicuratore nell'esercizio della sua attività e l'insieme dei premi dovuti dagli assicurati" (ex multis, Corte Costituzionale, 5 febbraio 1975, n. 18; Cassazione civile sez. III, 10 febbraio 2022, n. 4357). Il principio di cui sopra, ovviamente, andrà applicato a qualsiasi altra estensione prevista a fronte di pagamento di premio aggiuntivo. In quest'ottica, l'acquisto e il pagamento dei premi aggiuntivi per garanzie assicurative accessorie non è un dettaglio negoziale, bensì una condizione sostanziale della copertura assicurativa, senza la quale l'obbligo dell'assicuratore non può sorgere (cfr. anche Cass. n. 16016/2022).

Avv. **Timoteo Pierucci**

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Contratti assicurativi trasparenti: l'insegnamento di Guido Alpa](#)
- [I progressi nella semplificazione dei contratti assicurativi](#)

MERCATO

Msa Mizar integra Medexpert all'interno del gruppo

La società, attiva da 25 anni, è specializzata nella consulenza medico legale assicurativa

Msa Mizar ha annunciato di aver integrato nel gruppo **Medexpert**, realtà italiana specializzata nella consulenza medico legale per le compagnie assicurative sui sinistri con lesioni fisiche, guidata sin dalla sua fondazione da **Giovanni Cannavò** (ceo) e **Chiara Savarino**.

Attiva da 25 anni, Medexpert ha un portfolio di oltre 30 clienti attivi, gestisce circa 60mila incarichi annui e ha una presenza capillare sul territorio, con circa 250 medici legali e oltre 100 di specialisti clinici.

La società, inoltre, vanta due brevetti industriali, quello sulla perizia elettronica (2010) e il più recente sul barème digitale, che grazie all'AI sta modernizzando i tradizionali modelli di valutazione medico legale.

L'azienda rappresenta un punto di riferimento per tutto il settore medico, giuridico e assicurativo, anche grazie alla partnership con la [Società Scientifica Melchiorre Gioia](#).

Secondo **Antonio Marchitelli** (nella foto), ceo di Msa Mizar, "Medexpert rappresenta un ulteriore tassello nella nostra strategia di integrazione verticale e innovazione tecnologica".



© Msa Mizar

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 email: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare: info@insuranceconnect.it

Supplemento al 30 giugno di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI


2 OTTOBRE 2025 | 9:00 - 17:00

Hotel Meliá – Via Masaccio, 19 – Milano



PROGRAMMA MATTINA

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

09:00 – 09:30	● REGISTRAZIONE
09:30 – 09:50	● IL PRESIDIO DEI RISULTATI ECONOMICI, UN PERCORSO DA CONDIVIDERE <i>Presentazione dei risultati della survey condotta da Scs Consulting</i> - Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting
09:50 – 10:30	● INIZIATIVE PER IL CONTROLLO DELLA REDDITIVITÀ - Paolo Beltrami, titolare dello Studio Beltrami - Laura Puppato, vice presidente di Agit - Enzo Sivori, presidente di Aua
10:30 – 10:50	● OPPORTUNITÀ E RESPONSABILITÀ DI UNA RELAZIONE OMNICANALE CON IL CLIENTE - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe – Rappresentanza generale per l'Italia
10:50 – 11:10	● PMI, PROTEZIONE PERSONALIZZATA GRAZIE ALL'AI
11:10 – 11:30	● COFFEE BREAK
11:30 – 12:45	● TAVOLA ROTONDA – CLIENTI E INTERMEDIARI, UN LEGAME PER LA PROTEZIONE DEL PAESE - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia - Claudio Demozzi, presidente di Sna* - Robert Gaudi, ceo del Gruppo Helvetia Italia - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Roberto Novelli, capo dell'ufficio Segreteria di presidenza e del consiglio di Ivass - Flavio Sestilli, presidente di Aiba - Simone Tarchiani, chief commercial officer di Unipol - Luigi Viganotti, presidente di Acb
12:45 – 13:00	● Q&A 

Main sponsor



Official sponsor



* Invitato a partecipare

INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI

2 OTTOBRE 2025 | 9:00 - 17:00



PROGRAMMA POMERIGGIO

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

13:00 – 14:00

● **LUNCH**

14:00 – 14:30

● **COMPONENTE DI SERVIZIO, QUANDO LA QUALITÀ È PERCEPITA DAL CLIENTE**

- *Lamberto Ingrà, digital & service delivery director di Belron Italia*
- *Mariagrazia Musto, presidente di Asap*
- *Giuseppe Suter, presidente del gruppo agenti Italiana Assicurazioni*
- *Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni*

14:30 – 15:30

● **BROKER: STRUMENTI E SOLUZIONI PER L'UNIONE TRA DOMANDA E OFFERTA ASSICURATIVA**

- *Stefano Agnesi, partner e principal broker di Wide Group*
- *Davide Anselmo, general manager di Qbe Italia*
- *Pietro Pipitone, direttore generale di Roland Italia*
- *Nicola Raimondi, chief operating & business management officer di Pib Italy*

15:30 – 15:50

● **NUOVE SOLUZIONI PER L'ASSISTENZA AL CLIENTE**

- *Vincenzo Ferrante, training & partnership, sales executive BL insurtech di Viasat*
- *Luigi Viganotti, presidente di Acb*

15:50 – 17:00

● **TAVOLA ROTONDA – INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI**

- *Ennio Busetto, presidente dell'Aaa*
- *Mario Cipriano, presidente di Uea*
- *Michele Colio, head of distribution marketing e customers di Zurich Italia**
- *Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia*
- *Federico Serrao, presidente del gruppo agenti Generali Italia*
- *Domenico Siciliano, head of agency network di Unipol*
- *Enrico Olivieri, presidente del gruppo agenti Zurich*

Main sponsor



Official sponsor



ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA

* Invitato a partecipare

L'Assicurazione che cambia: AI, Dati e Tecnologia

18 Settembre 2025 | 14:00 - 18:30

Hotel Bianca Maria Palace

Viale Bianca Maria, 4 - Milano



Insurance
Connect

in collaborazione con

OCTO

La competitività nell'assicurazione auto si gioca su strategie in grado di attribuire valore e qualità ai dati sviluppando progettualità, basate anche sull'intelligenza artificiale, che coinvolgono le attività di underwriting e pricing, il marketing, la gestione dei sinistri. L'obiettivo è trasformare le potenzialità dei dati in capacità di misurare il rischio, costruire modelli di business, personalizzare l'offerta, potenziare l'area sinistri e il contrasto alle frodi. Intorno ai dati si sviluppano politiche per il rigore tecnico, processi favoriti dalla digitalizzazione, così come una molteplicità di prodotti e servizi per una relazione evoluta con il cliente, sempre più integrati in un ecosistema della mobilità.

Programma

14:00 - 14:30 Registrazione

14:30 - 14:40 Benvenuto ai partecipanti e apertura lavori

Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e di Insurance Trade
Corrado Sciolla, ceo di OCTO

14:40 - 14:50 Keynote speech

Matteo Carbone, fondatore e direttore dell'IoT Insurance Observatory

14:50 - 16:00 Tavola rotonda – Dal prodotto auto ai servizi integrati per l'ecosistema della mobilità

Giuseppe Benincasa, segretario generale di Aniasa
Marco Brachini, direttore marketing, brand and customer relationship di Sara Assicurazioni
Alberto Busetto, amministratore delegato di Generali Jeniot
Matteo Lazzarini, dirigente della Direzione Generale Ambiente e Clima - Struttura Aria, Regione Lombardia
Gianfilippo Lena, ad di Telepass Assicura
Giampiero Rosati, procurement director di Ayvens
Corrado Sciolla, ceo di OCTO

Moderà: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e di Insurance Trade

16:00 - 17:10 Tavola rotonda – Digitalizzazione, telematica e AI per lo sviluppo dell'assicurazione auto

Mauro Massimo Bonacaro, products, marketing & distribution channels manager di ConTe.it
Marco Cuffia, direttore tecnico danni di Reale Mutua
Eugenio Lamberti, regional leader sales Italy di OCTO
Elena Repetto, chief operating officer e chief technology officer del Gruppo Helvetia Italia
Francesco Tomasoni, responsabile IT - Architetture di business e innovazione di Vittoria Assicurazioni
Maurizio Rainò, head of claims di Axa Italia

Moderà: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e di Insurance Trade

17:10 - 17:20 Conclusioni e ringraziamenti

17:20 - 18:30 Networking cocktail

CLICCA

SOLD OUT