

PRIMO PIANO

De Agostini dice addio a Generali

Il gruppo De Agostini lascia definitivamente Generali. Stando a quanto riportato dal Corriere della Sera, che cita un internal dealing della compagnia assicurativa, la storica holding di Novara avrebbe infatti ceduto lo 0,035% del capitale azionario del gruppo assicurativo che ancora conservava in portafoglio. L'operazione sarebbe avvenuta lo scorso 3 e 4 settembre, a un prezzo di 32,87 euro per azione, raggiungendo in questo modo un controvalore complessivo di 17,874 milioni di euro.

L'operazione segna l'uscita definitiva del gruppo De Agostini da Generali: in passato la holding di Novara era arrivata a detenere l'1,44% del Leone triestino.

La dismissione della partecipazione è iniziata lo scorso agosto ed è proseguita nei primi giorni di settembre, con una serie di diverse tranche di vendita che hanno consentito alla società di conservare ed esercitare i suoi diritti di voto alle assemblee ordinarie di Generali.

L'uscita di De Agostini non sarebbe tuttavia legata alle recenti vicende finanziarie che hanno toccato il gruppo assicurativo, da ultimo il completamento dell'opas che Mps ha lanciato sul primo azionista di Generali, Mediobanca.

Il piano di dismissione della partecipazione era stato infatti annunciato da De Agostini nel novembre del 2021: alla base della decisione ci sarebbe unicamente il desiderio della holding di liberare nuove risorse per poter perseguire nuove opportunità di investimento.

Giacomo Corvi



AGENTI NEL FUTURO

Formazione e cambiamento, un effetto domino

Il processo di acquisizione di competenze rappresenta uno dei pilastri della crescita personale e professionale, ma è anche un'esperienza emotivamente coinvolgente, capace di suscitare sentimenti come gioia, frustrazione, sorpresa, soddisfazione e, persino, paura

Approcciarsi alla professione d'intermediario assicurativo in modo consapevole e preparato è la base per avere successo. Oltre agli aspetti lavorativi, la formazione è utile anche per la crescita personale, offrendo l'opportunità di confrontarsi con gli altri, sviluppare la propria personalità e scoprire i propri talenti.

La nostra vita è fatta di attimi e di emozioni, alcune sono collegate a una data ben precisa che segna l'inizio del proprio cambiamento: un amore, una trasformazione lavorativa, un evento. Questa data rimarrà fissata nella nostra mente per sempre. Nel 2001 mi dovevo approcciare a un difficile cambio societario, una situazione familiare complicata e le difficoltà sembravano avere la meglio. La vita è fatta di attimi e alcuni attimi fanno un rumore assordante: quello fu il mio attimo assordante.

La mia data, fissata indelebilmente nella mente, è quel 2001 e rappresenta il mio primo corso di formazione con uno dei più grandi formatori americani al mondo.

UN VIAGGIO TRA APPRENDIMENTO E SENTIMENTI

La formazione, intesa come processo di acquisizione di conoscenze, competenze e abilità, rappresenta uno dei pilastri fondamentali della crescita personale e professionale di ogni individuo. Ma al di là degli aspetti puramente tecnici e didattici, la formazione è anche un'esperienza emotivamente intensa, capace di suscitare un ventaglio di sentimenti che vanno dalla gioia alla frustrazione, dalla motivazione alla paura. La formazione influisce sulle emozioni, e dobbiamo essere capaci di gestire al meglio le sensazioni per trarne il massimo beneficio. Non a caso, le emozioni giocano un ruolo cruciale nel processo di apprendimento. Studi neuroscientifici hanno dimostrato che le emozioni positive, come la curiosità, l'entusiasmo e la soddisfazione, favoriscono la memorizzazione e l'assimilazione di nuove informazioni. Quando ci sentiamo motivati e coinvolti, il cervello rilascia neurotrasmettitori come la dopamina, che rafforzano le connessioni neurali e rendono più efficace l'apprendimento.

Al contrario, emozioni negative come la paura, l'ansia o la frustrazione



Alberto Balzotti, consigliere di Uea

possono ostacolare il processo, creando blocchi mentali e riducendo la capacità di concentrazione. Per questo motivo, un ambiente di formazione positivo, stimolante e suppletivo è fondamentale per favorire un'esperienza di apprendimento serena e produttiva.

LE EMOZIONI DURANTE IL PERCORSO FORMATIVO

Durante un percorso di formazione, le emozioni possono variare notevolmente a seconda delle circostanze, delle caratteristiche dell'individuo, del contesto e soprattutto dello stato d'animo di quel momento specifico della nostra esistenza. Ecco quali possono essere le reazioni più comuni:

- **Entusiasmo e motivazione:** quando si inizia un nuovo corso o si affronta un argomento interessante, è facile sentirsi pieni di energia e desiderosi di imparare. Questa fase è spesso caratterizzata da entusiasmo e curiosità.
- **Sorpresa e stupore:** scoprire nuove idee o metodi può suscitare meraviglia e interesse, alimentando la voglia di approfondire.
- **Frustrazione e insicurezza:** incontrare difficoltà o non riuscire subito a comprendere un concetto può generare insicurezza, ansia o frustrazione. Questi sentimenti sono normali e fanno parte del processo di crescita, ma è importante saperli gestire.
- **Soddisfazione e orgoglio:** raggiungere un obiettivo, superare un esame o acquisire una nuova competenza può portare grande soddisfazione e rafforzare l'autostima.
- **Stress e ansia:** scadenze, valutazioni o ambienti poco accoglienti possono generare stress, che se non gestito può compromettere l'apprendimento.



© Ronald Carreño - Pixabay

COMPETENZE, OPPORTUNITÀ, INCLUSIONE SOCIALE

La formazione è estremamente utile per i giovani, soprattutto per coloro che vogliono iniziare l'attività di intermediario assicurativo, per i seguenti motivi:

- **Acquisizione di competenze:** la formazione permette ai giovani di sviluppare conoscenze teoriche e abilità pratiche necessarie per affrontare il mondo del lavoro o proseguire gli studi. Questo include competenze tecniche, digitali, linguistiche e relazionali.
- **Accesso a migliori opportunità lavorative:** una buona formazione aumenta le possibilità di trovare un lavoro qualificato e ben retribuito. Le aziende e soprattutto le agenzie di assicurazioni cercano persone preparate e capaci di adattarsi ai cambiamenti.
- **Crescita personale:** la formazione aiuta a costruire l'autostima, la disciplina, la capacità di lavorare in gruppo e la gestione del tempo. Insegna a pensare in modo critico, a risolvere problemi e a prendere decisioni. Questo punto lo reputo fondamentale.
- **Adattamento al cambiamento:** viviamo in una società in continua evoluzione. La formazione prepara i giovani ad affrontare i cambiamenti tecnologici, economici e sociali, rendendoli più flessibili e resilienti.
- **Prevenzione dell'esclusione sociale:** la formazione riduce il rischio di marginalizzazione, povertà e disoccupazione, offrendo ai giovani gli strumenti per costruirsi un futuro radioso.



è su Facebook

Segui la nostra pagina



CRESCITA PERSONALE: L'EFFETTO PALLA DA BILIARDO

Dicono sia sufficiente iniziare la giornata con una nuova attitudine per mettere in moto un meccanismo circolare di *profezia positiva* che genererà altri eventi positivi fino alla fine della nostra giornata. Nel biliardo, una sola palla, se colpita bene, può farne muovere molte altre.

Allo stesso modo, un essere umano formato, motivato e consapevole può influenzare positivamente chi lo circonda: amici, familiari, colleghi di lavoro. Il suo comportamento, le sue idee e la sua voglia di migliorarsi possono diventare un esempio da seguire.

Questa reazione a catena è uno degli aspetti più potenti della formazione. Non si tratta solo di un vantaggio personale, ma di un contributo alla crescita della comunità. Quando più persone sono formate e ispirate, il cambiamento può coinvolgere un intero gruppo sociale, proprio come nel biliardo le palle continuano a muoversi una dopo l'altra.

DECIDERE DEL PROPRIO FUTURO IN AUTONOMIA

In conclusione, investire nella formazione dei giovani significa dare il via a un effetto positivo che può espandersi in tutta la società. Come nel gioco del biliardo, un solo colpo ben dato può generare un grande movimento.

Formarsi è come remare contro corrente: se smetti torni indietro.

Oggi, alla soglia dei 60 anni, ho capito che la formazione non è un percorso a termine e che può iniziare in qualsiasi momento della nostra vita, non importa se siamo giovani o meno giovani, se abbiamo tanta o poca esperienza, l'importante è non interromperla mai, perché come nella vita c'è sempre qualcosa da imparare e migliorare.

La formazione è un bene prezioso: investire in formazione consente di avere un *passé-partout* per accedere a un numero maggiore di scelte e avere una migliore capacità di affrontare le sfide della vita, con la consapevolezza di poter dire: "decido io del mio futuro".

Alberto Balzotti,
consigliere di Uea



MERCATO

Economia, Italia al palo

Coface fotografa un paese intrappolato nei suoi difetti storici, incapace di trasformare gli investimenti in cambiamenti strutturali

Nel secondo trimestre del 2025 il prodotto interno lordo italiano si è contratto dello 0,1% rispetto al trimestre precedente: è il primo calo in due anni ma, secondo l'ultima analisi di **Coface**, il dato conferma "la fragilità della ripresa", in un paese che solo alla fine dello scorso anno è riuscito faticosamente a tornare ai livelli del Pil pre-crisi finanziaria del 2008.

La contrazione, che non può essere ancora considerata recessione perché occorrono due trimestri consecutivi con il segno meno, è dovuta principalmente alla flessione della domanda estera, fa sapere Coface: le esportazioni sono diminuite del 2,2% nel trimestre in questione, a seguito del picco temporaneo che si è registrato nel tentativo di anticipare gli effetti dei nuovi dazi voluti dal presidente degli Stati Uniti, **Donald Trump**. L'Italia sconta anche la debolezza dei suoi principali partner commerciali, così come le incertezze geopolitiche.

Ma vanno male anche i consumi delle famiglie, definiti "stagnanti" e appesantiti dalla scarsa fiducia e dal potere d'acquisto che resta timido nonostante la stabilizzazione dell'inflazione.

"L'Italia – ha spiegato **Laurine Pividal**, economista per l'Europa del sud di Coface – è stata protagonista della ripresa post-pandemia in Europa, ma la sua economia sta tornando alle vecchie abitudini: la domanda interna ristagna, il commercio estero è sotto pressione e il paese fatica a trasformare lo slancio temporaneo in crescita sostenibile".

Nonostante gli investimenti, sostenuti dai fondi europei del piano Next Generation Eu, l'Italia non riesce a trovare lo slancio: i soldi del meccanismo europeo costruito in occasione della pandemia di Covid-19 costituiscono il principale motore della crescita italiana.

Per un approfondimento, [clicca qui](#).

Fabrizio Aurilia

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 10 settembre 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