

PRIMO PIANO

Ania, in aumento la raccolta danni

Cresce la raccolta del ramo danni in Italia. Alla fine del primo semestre del 2025, secondo l'ultima rilevazione dell'Ania, i premi totali del portafoglio diretto italiano nel business danni sono stati pari a 25,7 miliardi di euro, in aumento del 7,6% su base annua: è la prima volta, come illustra l'associazione, che la raccolta premi nel ramo danni supera la soglia dei 25 miliardi di euro nei primi sei mesi dell'anno. L'Ania evidenzia inoltre che quella appena registrata costituisce la 12esima variazione trimestrale positiva per il mercato italiano dell'assicurazione danni.

Contribuiscono alla performance, in maniera pressoché paritetica, il business auto (+7,5%) e gli altri rami (+7,6%). A spingere il risultato nel settore delle polizze a quattro ruote è soprattutto il ramo dei corpi veicoli terrestri, che mette a segno una crescita dell'11,6%, mentre la variazione nel segmento dell'Rc auto si ferma a un comunque positivo +6,1% grazie al contestuale aumento del numero di veicoli assicurati e del premio medio. Per quanto riguarda gli altri rami, spicca in particolare il +21,9% messo a bilancio dal business delle polizze incendio: secondo l'Ania, il risultato è dettato anche dal recepimento dell'obbligo per le imprese di sottoscrivere una copertura assicurativa contro le catastrofi naturali entro la fine del 2025. Bene anche i rami assistenza (+13%), malattia (+12,5%) e perdite pecuniarie (+11,7%), mentre poco sotto la media del settore si ferma il business delle cauzioni (+7,4%).

G.C.

WELFARE

Il patrimonio degli investitori istituzionali supera i 1000 miliardi di euro

Il report annuale di Itinerari Previdenziali fotografa un paese che è riuscito a consolidare il proprio mercato, resistendo a scenari avversi e raggiungendo una dimensione rilevante. Secondo il presidente Alberto Brambilla, tuttavia, è opportuno incrementare la percentuale investibile in economia reale

È di 1.030 miliardi di euro, di cui solo 243 miliardi attengono alla previdenza complementare, il patrimonio complessivo degli investitori istituzionali italiani, pari a circa il 47% del Pil nazionale, secondo l'ultimo rapporto di **Itinerari Previdenziali**, presentato ieri a Milano.

Guardando alla sola previdenza complementare, ha spiegato **Alberto Brambilla**, presidente del centro studi e ricerche, Itinerari Previdenziali, nel corso della presentazione, "se si considera che il rapporto tra il patrimonio dei fondi pensione e il Pil è pari all'11,7%, quando in molti altri paesi supera il 50%, risulta evidente come il nostro sia un mercato già molto interessante, ma con alte potenzialità di sviluppo, soprattutto se verranno implementate le necessarie riforme in termini di rendite complementari, fondo di garanzia per le microimprese e le Pmi, eliminato dal governo Prodi/Damiano nel 2007, e la revisione fiscale prevista nella delega".



Alberto Brambilla, presidente di Itinerari Previdenziali

UN ANNO POSITIVO

Nel dettaglio delle singole categorie, 50,8 miliardi fanno capo alle fondazioni di origine bancaria; 115,2 miliardi alle casse di previdenza; 74,6 ai fondi negoziali; 69,6 ai fondi preesistenti e circa 5,7 miliardi il centro studi stima possa essere gestito dalle forme di assistenza sanitaria integrativa. A questi investitori si aggiungono i soggetti che operano nel welfare privato, vale a dire i fondi pensione aperti, i Piani individuali pensionistici (Pip) e le compagnie di assicurazione del ramo vita, il cui patrimonio complessivo ammonta a 714,2 miliardi, con un aumento di circa 17 miliardi di euro rispetto ai 697,4 del 2023. Sommando il welfare contrattuale alle casse, alle fondazioni e al welfare privato, il patrimonio totale raggiunge appunto i 1.030 miliardi, con un aumento di 36,7 miliardi rispetto ai 993,3 miliardi del 2023. Dal 2007, l'incremento complessivo è stato pari al 155%. "Come il 2023 – commentano da Itinerari Previdenziali – il 2024 è stato quindi un anno positivo per tutti gli investitori istituzionali"

RENDIMENTI OK, SOPRATTUTTO PER LE AZIONI

La fotografia scattata dal 12esimo report annuale di Itinerari Previdenziali, intitolato *Investitori istituzionali italiani: iscritti risorse e gestori per l'anno 2024*, è

quella di un paese che “negli anni è riuscito a conservare e consolidare il proprio mercato istituzionale, resistendo a scenari avversi e raggiungendo una dimensione ormai piuttosto rilevante anche nel confronto internazionale”, secondo la definizione del centro studi.

Nel 2024, le tendenze dei mercati si sono riflesse ovviamente sui margini di guadagno degli investitori istituzionali, che hanno registrato rendimenti positivi, in particolare sull’azionario e, in misura minore, in titoli di Stato e altri titoli di debito. I Pip con una componente di unit-linked e i fondi aperti hanno fatto segnare performance rispettivamente pari al +9% (+8,4% nel 2023) e al +6,5% (+7,9% nel 2023), seguiti dai fondi negoziali con il +6% (+6,7% nel 2023) e dai fondi preesistenti con il +4,3%. Le gestioni separate hanno registrato un +1,4% e le fondazioni di origine bancaria un +6,8%.

BENE LA DIVERSIFICAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

L’andamento dei mercati finanziari ha beneficiato dell’allentamento delle politiche monetarie restrittive da parte delle banche centrali e, nonostante le tensioni geopolitiche, il progressivo calo dell’inflazione ha spinto sia la **Federal Reserve** sia la **Bce** a tagliare i tassi nella seconda parte dell’anno scorso.

“Valutando la redditività su orizzonti temporali più coerenti con il risparmio previdenziale – ha sottolineato Alberto Brambilla – emerge come la buona diversificazione degli investimenti abbia consentito di mantenere un vantaggio nella media a 10 anni sia per i rendimenti composti sia per quelli cumulati, su inflazione e media quinquennale del Pil, pareggiando il rendimento del Tfr a eccezione dei fondi pensione negoziali, mentre sui tre e cinque anni tutte le forme presentano rendimenti inferiori a quelli del Tfr risentendo ancora delle forti perdite registrate nel 2022”.

LE FONDAZIONI DOMINANO NELL'ECONOMIA REALE

Al netto degli investimenti in titoli di Stato italiani, concentrati in particolar modo sui portafogli delle casse di previdenza e dei fondi negoziali, e degli immobili a uso strumentale, anche per il 2024 le fondazioni bancarie si riconfermano i maggiori investitori nell’economia reale, con il 42% del patrimonio investito, seguite dalle casse privatizzate dei liberi professionisti, con il 17% circa, mentre resta modesta la quota investita da parte di fondi pensione negoziali e preesistenti, rispettivamente al 3,1% e al 6,3% del patrimonio.

Secondo Brambilla, la soluzione più semplice per far in modo che il Tfr rientri nel circolo dell’economia reale è, ha ribadito, “ripristinare il fondo di garanzia istituito dal dlgs. 252/05 per facilitare il finanziamento delle Pmi che versano il trattamento di fine rapporto ai fondi pensione”.

NEL 2025 IL RENDIMENTO DEI PIP È IN FLESSIONE

Dal 2007 alla fine del 2024, 105 miliardi sono confluiti all’**Inps** per spesa corrente, tramite il Fondo di tesoreria. Capitali “sottratti alle aziende dai 50 dipendenti in su”, ha precisato Brambilla, aggiungendo che si tratta di una situazione “critica e preoccupante che ha ripercussioni negative sia sull’occupazione sia sulla produttività, contribuendo alla bassa crescita del nostro Paese”. Secondo Brambilla, è opportuno incrementare la percentuale del patrimonio investibile in economia domestica beneficiario di agevolazioni fiscali sui rendimenti “sul modello dei Pir 4.0, ovvero con esenzione totale”.

Infine, qualche dato anche sui primi sei mesi del 2025, dove gli investitori istituzionali hanno registrato, in media, risultati positivi: +1,5% per i fondi negoziali, +2% per quelli aperti e +0,7% per le gestioni separate. Brutte notizie, invece, per l’assicurativo, dove i rendimenti dei Pip di ramo III hanno fatto segnare una flessione dello 0,2%. Scomponendo per linee di investimento, i comparti azionari hanno registrato performance in media pari all’1,8% nei fondi negoziali, al 3,1% nei fondi aperti e allo 0,3% nei Pip; nelle linee bilanciate, i risultati sono in media pari all’1,4% per i negoziali e all’1,7% per gli aperti, mentre nei Pip sono negativi dell’1%.

Fabrizio Aurilia



© moerschy - Pixabay

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Itinerari Previdenziali, ecco il peso dell'assistenza](#)
- [Cambia il wealth management, spazio agli specialisti](#)

MERCATO

Cat nat, i riassicuratori hanno l'appetito stabile (anche se i prezzi calano)

Secondo un report di S&P Global Ratings, i player globali del settore aumenteranno moderatamente la loro esposizione ai rischi nel biennio 2025-2026, ma nonostante margini solidi e capitali robusti dovranno fare i conti con l'inflazione sui sinistri, la volatilità del clima e le turbolenze sui mercati

I riassicuratori continuano a intensificare la propria attività soprattutto nel segmento cat nat, ma il ritmo di crescita del settore si è ridotto. È quanto sostiene un report pubblicato a fine agosto da **S&P Global Ratings** che, tra le altre cose, prevede che i riassicuratori globali aumenteranno moderatamente la propria esposizione al rischio catastrofi nel property, nei prossimi due anni.

Il report di S&P cita i dati elaborati dallo **Swiss Re Institute** secondo cui le perdite assicurate globali derivanti da catastrofi naturali hanno raggiunto i 137 miliardi di dollari nel 2024; sebbene questo dato abbia superato la media a lungo termine del settore assicurativo, gli elevati attachment point, combinati con eventi di perdita frequenti ma moderati nel 2024, hanno fatto in modo che fossero gli assicuratori primari ad assorbire una quota significativa delle perdite.

Molte perdite sulle spalle degli assicuratori primari

Dunque gli assicuratori hanno sostenuto una quota più alta del solito delle perdite dovute alle ripetute e violente tempeste convettive negli Stati Uniti. Al contrario, i 19 riassicuratori globali del campione analizzato da S&P hanno mantenuto le loro perdite da catastrofi naturali entro il budget, contribuendo a un altro anno di solidi margini di sottoscri-

zione. I devastanti incendi in California, con 40 miliardi di dollari di danni stimati, rappresentano, secondo lo studio, un esempio emblematico: nonostante la loro gravità, metà dei budget annuali per le catastrofi dei riassicuratori risulta ancora disponibile per il resto del 2025. Secondo S&P ciò "dimostra la capacità di assorbimento del settore", e tuttavia non significa che nel prossimo futuro il comparto non debba restare vigile.

La prudenza rimane

Il rapporto mette in chiaro come l'appetito per il rischio catastrofale si sia stabilizzato nel 2025, dopo un 2024 caratterizzato da una crescita del 14% dell'esposizione. Ora la quota di capitale regolamentato esposta ai rischi di catastrofi naturali si aggira intorno al 20% (in linea con la media storica), riflettendo anche il progressivo indebolimento delle condizioni di prezzo sul mercato. Secondo S&P, la competizione crescente e la pressione al ribasso sui tassi riducono i margini di manovra dei grandi player, costringendoli a un approccio più cauto.

A complicare lo scenario intervengono fattori strutturali: inflazione dei sinistri, incremento delle richieste di risarcimento in ambito casualty negli Stati Uniti e soprattutto

D4X
digital4next

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



una variabilità climatica sempre più difficile da modellizzare. Eventi di media intensità (dalle tempeste convettive negli Stati Uniti alle alluvioni europee, fino agli incendi) stanno diventando più frequenti e costosi, spingendo verso l'alto le curve attuariali delle perdite attese.

Un settore che resta solido

Eppure, almeno sulla carta, la capacità di resilienza non manca. S&P calcola che la capitalizzazione complessiva del comparto potrebbe reggere "senza compromettere i buffer patrimoniali anche a fronte di perdite globali superiori ai 300 miliardi di dollari in un solo anno". Gli scenari di stress test, persino quelli "uno su cento anni", mostrano un settore ancora capace di mantenere la propria solidità a livello di capitale, pur con pesanti contraccolpi sugli utili. Per il 2025 gli analisti stimano profitti pre-tasse attorno ai 51 miliardi di dollari, praticamente in linea con il 2024.

Il nodo cruciale resta però la sostenibilità di lungo termine. Il rafforzamento dei margini, ottenuto grazie a due anni di condizioni di mercato favorevoli e a una gestione prudente della retrocessione, rischia di indebolirsi in un contesto di prezzi in calo e crescente competizione. La retrocessione, strumento chiave per trasferire parte del rischio a terzi, è rimasta stabile, ma il ritorno di capitali alternativi sta esercitando ulteriore pressione sui tassi, riducendo i vantaggi per i riassicuratori tradizionali.

Avanti con disciplina

Il quadro che emerge è quello di un settore solido ma in equilibrio precario. Da un lato, capitali record e margini ancora robusti dall'altro, l'ombra lunga di un clima che muta più rapidamente dei modelli previsionali, e di mercati finanziari sempre più esposti a shock improvvisi.

Per il 2026, S&P prevede che il ramo property catastrophe resterà interessante per i riassicuratori, anche se in un contesto di condizioni meno favorevoli rispetto al recente passato. La parola d'ordine sarà disciplina: difendere le posizioni, selezionare con attenzione i rischi e mantenere una prudenza vigile.

Beniamino Musto

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Fitch, i riassicuratori europei sono sulla buona strada](#)
- [Cat nat, nel 2025 cresceranno le perdite assicurate](#)

RICERCHE

Cyber insurance, il settore cresce ma non vola

Un'analisi di Swiss Re sull'andamento di questo mercato mette l'accento soprattutto sul protection gap globale delle Pmi

Secondo le ultime previsioni pubblicate da **Swiss Re**, i premi assicurativi globali nel settore cyber raggiungeranno i 15,6 miliardi di dollari entro la fine del 2025.

Nell'ultimo aggiornamento annuale sui fattori chiave che influenzano il mercato delle coperture cyber, il riassicuratore svizzero ha rivisto le prospettive di crescita del settore, abbassandole al 5% in termini di cagr (in precedenza erano al 6%) a partire dal 2023.

Swiss Re fa notare che, in un mercato come il cyber in cui l'offerta assicurativa continua a superare la domanda, l'aumento della concorrenza "sta spingendo al ribasso i tassi, erodendo i guadagni derivanti dall'esposizione e spingendo a concessioni su premi, limiti, copertura e controlli di sicurezza".

L'analisi del riassicuratore svizzero riflette inoltre sul fatto che il rischio sistemico/di accumulo e l'aumento delle controversie legali in materia di privacy richiedano cautela nei tagli dei prezzi su base annua, "al fine di preservare la capacità del mercato di assorbire eventi estremi".

Il protection gap delle Pmi

La crescita del mercato cyber, spiega l'analisi di Swiss Re, "passerà per l'espansione in segmenti di clientela nuovi o poco serviti", tra cui quello delle Pmi che, secondo **Dani Tobler**, head cyber reinsurance di Swiss Re, rappresenta "una chiara direttrice di sviluppo per il cyber", anche perché a livello globale i premi afferenti alle piccole e medie imprese rappresentano solo il 30% circa del totale (4,7 miliardi di dollari).

B.M.

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 11 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