

PRIMO PIANO

Mps sopra al 13% di Generali

Con la conquista di Mediobanca, Monte dei Paschi di Siena ha ereditato da Piazzetta Cuccia il 12,943% del capitale di Generali, ma la quota potenziale aggregata è del 13,186%. La fotografia dell'azionariato di Mps, al momento aggiornata dalla Consob al 15 settembre, si modificherà ufficialmente dopo che nel conteggio finale verrà tenuto conto delle adesioni della seconda finestra. Più nello specifico, la quota del 12,943% fa riferimento a diritti di voto riferibili ad azioni del Leone di Trieste, mentre il restante 0,243% si riferisce a una partecipazione potenziale (contratti di prestito titoli senza data di scadenza). La Consob ha precisato che la comunicazione è stata effettuata alla data di pagamento del corrispettivo dell'offerta pubblica di acquisto e scambio volontaria totalitaria promossa dal Monte dei Paschi di Siena sulle azioni ordinarie di Mediobanca. Al momento, come noto, nel capitale di Rocca Salimbeni la holding Delfin della famiglia Del Vecchio è il primo socio con il 20,949%, mentre Banco Bpm è al 4,471% (incluso anche la quota in mano ad Anima), mentre Francesco Gaetano Caltagirone è al 12,260%. In questo contesto, si rincorrono le voci che mettono in dubbio la finalizzazione dell'operazione tra Generali e Natixis. A otto mesi dall'annuncio di creare con il gruppo Bpce il secondo gestore patrimoniale europeo, il piano appare più fragile. Nessuna delle due società ha ancora presentato il contratto per la firma ai rispettivi consigli di amministrazione, sebbene la firma fosse originariamente prevista per giugno, secondo fonti vicine alla vicenda.

B.M.

EVENTI

La certezza dell'incertezza come cifra del mondo contemporaneo

La Conferenza Rischio Paese di Coface, svoltasi ieri a Milano, è stato un interessante momento di riflessione sui tanti scenari aperti che stanno condizionando l'economia globale e sulle sfide per il mondo produttivo, in un'epoca che sta ridefinendo diversi paradigmi

Nella giornata in cui a New York l'assemblea delle Nazioni Unite mostrava plasticamente la cacofonia del mondo contemporaneo, a Milano, senza voler fare al cuni tipo di paragone, si è discusso di come interpretare i cambiamenti geoeconomici e geopolitici di questi anni, destinati a segnare nel prossimo futuro l'economia e l'attività a essa sottesa, cioè il commercio: la Conferenza Rischio Paese di Coface, tenutasi ieri nel capoluogo lombardo, è stato uno stimolante appuntamento di confronto e riflessione per orientarsi in uno scenario globale che sembra aver perso i propri storici punti di riferimento. Ecco perché **Ernesto De Martinis**, ceo della regione Mediterraneo e Africa di Coface, nel suo intervento di apertura, ha sottolineato proprio la necessità di individuare nuove chiavi di lettura.



Ernesto De Martinis, ceo della regione Mediterraneo e Africa di Coface

PMI ITALIANE IN CERCA DI OPPORTUNITÀ

Entrando più nel dettaglio, **Pietro Vargiu**, country manager Italia di Coface, ha inquadrato lo scenario in cui si muovono le imprese italiane, fortemente orientate alla ricerca di nuove opportunità commerciali all'estero. Secondo Vargiu, le difficoltà odierne delle nostre aziende sono due in particolare, da un lato quelle strutturali (troppa burocrazia, limiti culturali, scarsa propensione all'innovazione), dall'altro quelle endogene legate soprattutto alla dimensione delle imprese stesse, che affacciandosi ai mercati esteri possono essere più deboli in fase di trattativa o nel far valere i propri diritti presso i creditori. "Il rischio sta tornando – ha detto Vargiu – e riscontriamo un aggravarsi della qualità dei pagamenti soprattutto sui mercati internazionali europei".

L'IMPATTO DEI DAZI USA

Più complessivamente, l'incertezza è tornata prepotentemente sulla scena per diventare l'unico elemento attorno al quale non vi è alcun dubbio. La guerra commerciale innescata dalla politica dei dazi voluti dal presidente Usa, **Donald Trump**, sta avendo impatti significativi su diverse aree del mondo (Cina, Messico, Canada, India, Brasile, Ue) e su alcuni settori in particolare (farmaceutico, semiconduttori, legno). Secondo **Bruno De Moura Fernandes**, global head of macroeconomics

research di Coface “la politica dei dazi di Trump non sta funzionando, il deficit statunitense sta aumentando. Ad ogni modo la fase della negoziazione non è terminata, anzi, forse siamo solo all’inizio”. Tradotto: l’incertezza continuerà. Le decisioni ambivalenti dell’amministrazione Usa “continuano a pesare sulla fiducia delle imprese. Noi ci chiediamo cosa accadrà quando il presidente realizzerà che la sua strategia non ha funzionato, anche perché difficilmente un’azienda è disposta a investire in un paese così imprevedibile”. I dazi ne sono un esempio. Sono una gabbia in divenire, vengono imposti a un certo livello, poi innalzati, poi abbassati, poi ne vengono esclusi taluni prodotti. Al momento le aree del mondo più impattate stanno cercando di raggiungere degli accordi, e per quanto riguarda l’Eurozona, De Moura Fernandes ha rilevato due fattori che potrebbero controbilanciare l’impatto negativo delle tensioni commerciali: il taglio dei tassi della Bce e la manovra fiscale tedesca, mentre le insolvenze commerciali sono vicine ai livelli pre-Covid quasi ovunque, sebbene la spada di Damocle della guerra commerciale resti sempre sullo sfondo.

LO STATO DI SALUTE DEI CONTI PUBBLICI ITALIANI

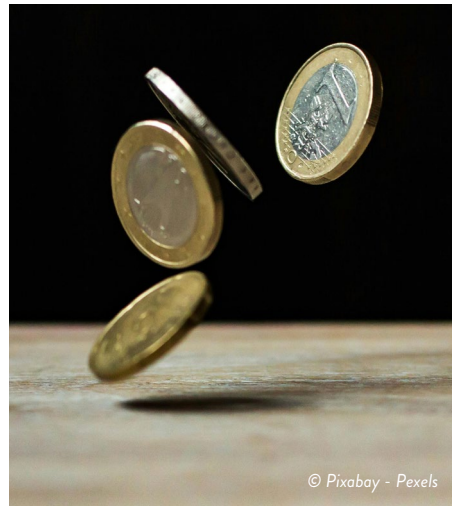
Per quanto riguarda più nello specifico lo stato di salute dell’economia italiana, **Carlo Cottarelli**, direttore dell’Osservatorio conti pubblici italiani dell’**Università Cattolica di Milano**, ha ripercorso quanto accaduto negli ultimi 14 anni a partire dalla crisi del 2011. Oggi ci sono miglioramenti nel nostro sistema produttivo in termini di competitività con l’estero e dei conti pubblici, sebbene permanga un rapporto debito/Pil al 134,9% (a fine 2024). L’altro segnale rilevato da Cottarelli è che “per motivi ancora non chiari le entrate dello Stato sono andate molto meglio del previsto, per la prima volta da molti anni nel 2024 si è creato un tesoretto di 20 miliardi che il governo ha deciso di voler risparmiare”. Il nostro piano di rientro dal debito pubblico, inoltre, è più stringente rispetto a quello proposto dalla Commissione Ue. “In conseguenza di queste azioni – ha osservato Cottarelli – l’impressione dei mercati è di un paese che ci tiene ai conti pubblici”. Il deficit resta alto, ma più basso rispetto alle previsioni, le entrate continuano ad andare bene, lo spread è sceso a livelli che non si vedevano dal 2007, e abbiamo avuto il riconoscimento da parte delle agenzie di rating: “questo insieme di fattori ci farà risparmiare soldi in termini di interessi sul debito”.

Fin qui le note positive. Ci sono poi gli enormi problemi ancora sul tavolo, a partire dalla bassa crescita. Il Pil dell’Italia è salito nel 2024 di uno striminzito 0,7% (stime **Ocse**) e le previsioni per il 2025 sono di un +0,6%. “I paesi del sud Europa che nei primi 20 anni del secolo avevano perso terreno hanno recuperato più rapidamente rispetto a noi”. Cottarelli ha preso come termine di paragone la Spagna, paese in cui rispetto all’Italia “è più facile fare attività di impresa in termini di pressione fiscale, rapporti con la PA, tempi della giustizia, costo dell’energia, e afflusso di manodopera”, laddove “la Spagna riesce ad avere un flusso di migranti regolare che riesce a integrare meglio di noi”. In Italia c’è un ulteriore paradosso: aumenta l’occupazione ma scende la produttività, e questo è dovuto a due elementi: da un lato Cottarelli ha evidenziato il fatto che “l’aumento dell’occupazione è avvenuto in settori a bassa produttività come commercio, edilizia, e PA”, dall’altro “assumere le persone costa poco, i nostri salari sono ancora sotto di 7-8 punti percentuali rispetto all’inizio del 2021”.

LA FINE DEL CAPITALISMO LIBERALE?

La riflessione si è spinta poi molto oltre i confini italiani, nella successiva tavola rotonda che ha coinvolto un panel di assoluto livello: oltre al già citato Cottarelli, sono intervenuti **Giovanni Romano**, presidente e ad di **Q8 Quaser**, l’economista **Ignazio Angeloni** (già membro del board della Bce), e **Carlo Alberto Carnevale Maffè**, professore presso la **Sda Bocconi**.

La discussione è partita con un elemento di ottimismo “l’incertezza – ha osservato Romano – può rappresentare non solo un pericolo, ma anche uno stimolo. Per navigarla è necessaria una sorta di bussola interiore basata su una visione, valori e flessibilità per riuscire a effettuare interventi di correzione”. Può essere un grande pungolo per stimolare l’innovazione, “che non riguarda solo i prodotti e i processi, ma anche il proprio mindset”.



© Pixabay - Pexels



INSURANCE
REVIEW

è su X

Seguici cliccando qui



Angeloni ha parlato di “incertezza buona e incertezza cattiva” concentrandosi su quest’ultima, “che oggi arriva soprattutto dagli Usa”, in particolare su due fronti: da un lato quello di dazi, inflazione e status della **Federal Reserve**, dall’altro quello della regolamentazione e delle criptovalute. Quest’ultimo, in particolare, è l’elemento più dirompente, destinato a lasciare i maggiori cambiamenti nel prossimo futuro. Ne è convinto Carnevale Maffè, che ha introdotto il tema delle stablecoin, lanciando un allarme: “stiamo entrando in una nuova era rischiando di lasciare che a dare le carte non siano le istituzioni pubbliche ma i privati”.

Le stablecoin sono criptovalute emesse da società private (ad esempio **Paypal**), e a differenza delle criptovalute tradizionali sono più stabili in quanto ancorate al valore di qualcos’altro (questo qualcos’altro al momento è quasi sempre il dollaro Usa). Al momento le stablecoin stanno trovando un crescente impiego soprattutto nei trasferimenti di denaro in altri paesi, operazioni per le quali hanno costi molto più bassi rispetto alle banche. Le preoccupazioni di Carnevale Maffè e di molti altri economisti derivano dal fatto che sono emesse da soggetti privati, sebbene gli Usa abbiano iniziato a regolamentarle attraverso il Genius Act (in vigore dallo scorso luglio).

Il sistema dei pagamenti internazionali all’ingrosso sarà quello più interessato dai cambiamenti. Lo ha spiegato Angeloni: “nei pagamenti internazionali vale ancora il sistema dei *correspondent benefit*, cioè le grandi banche fanno pagamenti tra di loro: è un sistema costoso perché oligopolistico”. Come ha sottolineato Carnevale Maffè, “stiamo parlando di commissioni con un ordine di grandezza superiore ai costi delle assicurazioni sul credito: se io pago l’assicuratore qualche decina di punto base, ma pago centinaia di punti base solo per effettuare i pagamenti, siamo completamente fuori dagli **economics** di base”. Ecco perché trovano sempre più spazio gli stablecoin.

L’EUROPA COME ULTIMO BALUARDO DI STABILITÀ

Secondo Cottarelli, “da un capitalismo liberale stiamo andando verso un nazional-capitalismo, con un super potere in capo alle big tech e sullo sfondo l’enorme conflitto, finora solo commerciale, tra Cina e Usa”. In tutto questo, ha aggiunto, “le istituzioni europee sono ancora incomplete sul processo di governance, ma se affronteremo divisi queste sfide conteremo sempre di meno in un mondo globalizzato”.

Angeloni ha però elogiato il lavoro fatto dall’Ue, ad esempio sui dazi, laddove “avremo un impatto effettivo molto più basso rispetto ai dazi annunciati”. Nei primi mesi dell’anno, è vero, i dazi hanno sostenuto gli Usa al punto che oggi coprono circa un quinto del bilancio americano, ma, ha aggiunto Angeloni, “per quanto riguarda l’inflazione il conto non lo stanno pagando gli esportatori: le imprese americane assorbono, cioè riducono i margini, ma l’inflazione arriverà”. Anche per Carnevale Maffè l’Ue si è comportata bene (si vedano anche gli accordi commerciali firmati di recente con il Mercosur e l’India). “L’Europa – ha detto – è rimasta l’ultimo baluardo di stabilità mentre gli Usa stanno distruggendo l’impianto istituzionale che hanno contribuito a costruire ne-



Un momento della tavola rotonda

gli ultimi 80 anni, assieme alla stessa credibilità del dollaro e alla solidità del loro debito pubblico”.

UNA QUESTIONE DI FIDUCIA

L’appuntamento si è concluso con l’intervento di **Alessandra Perrazzelli**, docente del **Politecnico di Milano** ed ex vice dg di **Banca d’Italia**. Perrazzelli ha posto al centro del proprio discorso il tema della fiducia, l’elemento che ha sempre dominato i rapporti tra sistema finanziario e aziende attorno al concetto di scambio di conoscenza reciproca. “Oggi – ha detto – è cambiata la relazione con la finanza che abbiamo come individui. Stiamo toccando con mano l’esperienza della disintermediazione totale sui pagamenti, un tema su cui le nostre banche sono fortemente in ritardo. Il sistema bancario così come lo conosciamo avrà un ruolo sempre più marginale”. Parlando degli stablecoin, Perrazzelli ha voluto sottolineare la dicotomia tra l’approccio Usa e quello europeo nella loro regolamentazione (che in ambito Ue ruota attorno alla direttiva Micar). “Il concetto di fiducia oggi si basa sulla capacità delle autorità regolamentari di entrare dentro a questi sistemi. Questo comporta un cambio di mindset perché richiede, ad esempio, la presenza di competenze diverse: matematici, data scientist, ingegneri”.

Perrazzelli ha anche parlato dell’euro digitale, la risposta europea agli stablecoin, che potrà essere un’alternativa sicura e ben regolamentata. L’Europa, ha concluso, “potrà far bene se non rinuncia a quei valori fondanti che continuiamo ad avere, e che vediamo progressivamente scomparire nel resto del mondo”.

Beniamino Musto

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [L’economia italiana è al palo, nonostante alcuni aspetti positivi](#)
- [Coface, in Germania cala l’incertezza ma l’economia soffre](#)

TECNOLOGIE

L'educazione finanziaria dei ragazzi passa dal digitale

Anche in epoca digitale, la storica paghetta è uno strumento fondamentale per insegnare ai più giovani ad amministrare il proprio denaro. In più, la tecnologia permette di accompagnare le nuove generazioni in un apprendimento del risparmio con percorsi quotidiani

Come educare i giovani all'uso consapevole del denaro e al risparmio? La tradizionale paghetta può essere uno strumento molto valido, specialmente se supportata dalle potenzialità della tecnologia che possono aiutare a porsi delle domande e a fare delle riflessioni.

In Italia un genitore su tre eroga ai figli un compenso regolare, con cadenza settimanale o mensile, per un importo medio di 42 euro. La startup francese **Pixpay**, attiva nel settore del *teen banking*, ha analizzato un milione di transazioni effettuate dai suoi 20mila utenti, ricavando informazioni sui consumi dei ragazzi e il loro rapporto con il denaro.

Nati digitali, gli under 18 hanno poca dimestichezza con il contante, i pagamenti tramite smartphone sono la maggior parte (55% a giugno), mentre effettuano circa sei transazioni con carta al mese. Infine, fanno acquisti online il 28% dei ragazzi e il 18% delle ragazze.

La facilità con cui interagiscono con le app e il digitale rappresenta un'opportunità per l'educazione finanziaria, anche se, secondo **Matilde Bille**, country manager Italia di Pixpay, "alla base ci deve essere un dialogo e regole condivise con i genitori, indipendentemente dallo strumento utilizzato". Il consiglio è di erogare in tempi stabiliti una cifra concordata e fissa, che quindi va amministrata; a questo Bille aggiunge la possibilità di integrare l'importo con piccoli lavoretti e commissioni: "l'invito a guadagnare piccole cifre stimola un comportamento consapevole, allo stesso modo i ragazzi vanno guidati e va data loro fiducia". La app sviluppata da Pixpay ha una funzione a specchio che consente ai genitori di seguire il figlio e quindi di avviare con lui un dialogo su come amministrare il gruzzolo.

Un passo importante è avviare una riflessione sul risparmio. Tra i ragazzi che utilizzano Pixpay, solo il 9% ha soldi accantonati, ma questa possibilità va soppesata con la di-

sponibilità reale: "gli utenti italiani hanno paghetta più alte e accantonano in media 105 euro, rispetto ai 90 dei francesi e ai 61 degli spagnoli; inoltre solo il 3% crea dei wallet per risparmiare ai fini di progetti specifici", racconta Bille.

Oggi le funzioni di AI consentono di creare un dialogo con il ragazzo e di guidarlo nel risparmio nel momento in cui desidera creare un piccolo progetto o vuole incrementare la sua disponibilità con qualche attività. "Con le funzioni di AI sviluppate cerchiamo di indirizzare i ragazzi verso comportamenti etici, stimolando la loro riflessione sulle possibilità e le opportunità che hanno a disposizione, su come gestire il denaro in modo più responsabile, o risparmiare per obiettivi più significativi", spiega Matilde Bille. "Ad esempio – aggiunge – a fine mese si fa un bilancio delle transazioni e viene chiesto il livello di soddisfazione sulle scelte fatte. Nell'ultimo mese, il 30% ha affermato di non essere soddisfatto delle proprie spese, tramite domande mirate si cerca quindi di guidare a una riflessione e a un comportamento consapevole". L'educazione finanziaria diventa così un'attitudine quotidiana, da condurre con strumenti adeguati e l'accompagnamento dei genitori.

Maria Moro

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Alfabetizzazione finanziaria, giovani italiani sotto la media Ocse](#)
- [Italiani preoccupati da pensione, salute e figli](#)

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 24 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

Modera: 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**

Presentazione dei risultati della survey condotta da Scs Consulting
- 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 Gauci, 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: 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
- 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