

PRIMO PIANO

## Oakley Capital lancia Tiger HoldCo

Oakley Capital, tra i principali operatori europei nel settore del private equity, lancia Tiger HoldCo, una piattaforma di servizi assicurativi. A guidare la nuova società in qualità di ceo, è stato chiamato un volto noto del settore assicurativo: Enrico Vanin, il quale co-investirà nella piattaforma insieme a Oakley. In una carriera di oltre vent'anni nel settore assicurativo, Vanin ha ricoperto vari ruoli tra cui quelli, in Aon, di chief innovation officer international (Eea, Latam, Apac) e head of southern Europe e South Africa. All'interno del gruppo, il top manager è stato ceo, coo ed executive chairman di Aon Italia.

Nel dettaglio, la strategia di Tiger HoldCo è quella di concentrarsi nei mercati del sud Europa, soprattutto nei servizi assicurativi commerciali specializzati. "Con la leadership di Enrico – si legge nella nota di Oakley Capital –, la piattaforma si concentrerà su linee di business specializzate, tra cui sanità, commercio diversificato specializzato, riassicurazione e trasporti marittimi".

Tiger HoldCo opererà attraverso diversi canali, tra cui mga, agenti e broker. "Oakley ha creato una rete di consulenti e operatori di prim'ordine nel settore per supportare lo sviluppo della piattaforma", precisa ancora il comunicato. La società prevede, inoltre, "un'interessante pipeline di potenziali acquisizioni".

Il lancio di Tiger HoldCo segue l'acquisizione, avvenuta all'inizio del 2025, di Konzept & Marketing, managing general agent attivo nel mercato tedesco delle assicurazioni personali non vita.

F.A.

MERCATO

## Polizze e costruzioni, c'è spazio per l'ottimismo

**Nel 2025 si è registrata una crescita dei grandi progetti, in particolare relativi a infrastrutture, energia e alta tecnologia. Il trend offre significative opportunità per le assicurazioni, secondo quanto scrivono gli analisti di Aon**

Un cauto ottimismo. È in questo modo che Aon, nel suo nuovo *Global construction insurance and surety market report*, descrive il sentiment intorno al mercato assicurativo delle costruzioni, ora che si approssima la chiusura del secondo semestre del 2025. I motivi di ottimismo ci sono: l'assicurazione sulle costruzioni nel suo complesso sta attraversando un ciclo di assestamento, con la maggior parte delle linee di business e delle aree geografiche che beneficiano di condizioni più favorevoli, alimentate da una maggiore capacità e dalle aspirazioni di crescita degli assicuratori.

Nel 2025 si è registrata una rapida crescita del numero di grandi progetti di costruzione, in particolare relativi a infrastrutture, energia e produzione ad alta tecnologia: un trend che "offre significative opportunità per le assicurazioni", sottolineano gli analisti. Contemporaneamente, l'innovazione tecnologica e la digitalizzazione stanno migliorando l'efficienza, la sicurezza e le pratiche di gestione del rischio.

### I TREND, A PARTIRE DALLE CAT NAT

D'altro canto, il settore si trova ad affrontare diverse sfide. I rischi legati alle catastrofi naturali continuano a crescere a livello globale; molti mercati sono caratterizzati da incertezza e volatilità, e le sfide legate all'occupazione e alla resilienza della catena dei fornitori continuano a causare ritardi nei progetti edilizi e infrastrutturali. Per questi motivi, Aon prevede che persisterà un atteggiamento del mercato che predilige un tipo sottoscrizione più selettiva.

Ci sono quindi dei trend chiave che condizioneranno il mercato, a partire dall'aumento della frequenza e della gravità delle catastrofi naturali. I disastri naturali globali nel 2024, ricorda il broker internazionale, hanno causato perdite economiche per almeno 368 miliardi di dollari, ovvero il 14% in più rispetto alla media di lungo termine (cfr. *Climate and catastrophe insight*, Aon, 2025). Si tratta di un problema globale, sebbene i profili di rischio varino a seconda della regione. "Il settore assicurativo – si legge nel report – svolge un ruolo fondamentale nella gestione dei rischi legati al clima, ma il crescente impatto dei rischi legati alle catastrofi naturali sta portando a tariffe più elevate e a una riduzione della capacità in alcune regioni".

### UN MERCATO, TANTE VELOCITÀ

Per alcuni prodotti e in alcune regioni, si sta delineando un mercato a due livelli,



basato sulle classi di rischio. Molti mercati hanno registrato un indebolimento nell'ultimo anno, il che significa che i clienti con progetti a rischio relativamente basso o con una buona storia aziendale stanno ottenendo condizioni favorevoli. Le classi di rischio più complesse, al contrario, tra cui ci sono progetti relativi a lavori edili pesanti, quelli esposti a significativi rischi di catastrofi naturali e quelli che hanno subito perdite in passato, stanno subendo aumenti tariffari superiori alla media e potrebbero avere difficoltà ad acquisire una copertura.

L'innovazione tecnologica, si diceva, sta migliorando le pratiche di mitigazione del rischio: i progressi nell'analisi dei dati, nel monitoraggio satellitare e nelle tecnologie applicate all'edilizia offrono agli assicuratori la possibilità di valutare e prevedere meglio i rischi, il che migliora l'accuratezza della sottoscrizione, riduce i sinistri e apre le porte "a prodotti innovativi e personalizzati", scrive Aon.

Alla pervasività della tecnologia corrisponde un aumento dei rischi informatici: con l'avvento delle piattaforme assicurative digitali, la privacy dei dati e la sicurezza informatica stanno diventando questioni cruciali per gli assicuratori. Le normative richiedono protocolli sempre più rigorosi per proteggere le informazioni dei consumatori.

L'altra sfida con cui il settore delle costruzioni si trova a doversi confrontare è l'instabilità economica e geopolitica. L'inflazione resta un problema in molte parti del mondo, inoltre la continua instabilità geopolitica ha anche ridotto la l'affidabilità della supply chain, il che può aumentare la probabilità di ritardi nei progetti e di aumenti dei costi.

#### L'ASIA, L'AMERICA LATINA, L'AFRICA, IL CLIMA

"Esistono notevoli opportunità di crescita (per l'assicurazione, ndr) nei mercati emergenti, in particolare in alcune parti dell'Asia", sostiene il broker. Il mercato sta crescendo rapidamente nei mercati emergenti, in particolare in India e Cina, e si prevede che questa tendenza persisterà con il continuo sviluppo di questi paesi. Anche l'America Latina e alcuni paesi dell'Africa sono promettenti per le polizze, mentre le compagnie di riassicurazione stanno lavorando per rendere le coperture più accessibili, in particolare nelle regioni meno servite, il che spingerà ancora di più questa crescita.

Infine, c'è ovviamente tutta la questione legata al clima e alla domanda di prodotti che tengano conto delle problematiche di adattamento e resilienza. Le compagnie devono accelerare per sviluppare "prodotti su misura che aiutino a finanziare gli sforzi di ricostruzione dopo i disastri o a promuovere investimenti in infrastrutture sostenibili che contribuiscano a mitigare i rischi futuri", sottolineano gli analisti di Aon. Intanto cresce anche l'attenzione per le pratiche di edilizia sostenibile e le compagnie stanno iniziando a offrire prodotti su misura per iniziative di bioedilizia e nuove tecnologie, come la costruzione modulare.

Fabrizio Aurilia

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Cat nat, arriva la piattaforma di Aon](#)
- [Revo lancia nuove polizze per il settore costruzioni](#)



## NORMATIVA

## Giuristi e scienziati: i due mondi devono comunicare tra loro

**La richiesta di perizie da parte dei magistrati chiama in causa professionisti esperti che mettono a disposizione le proprie competenze. In questo scambio possono sorgere problemi di comprensione reciproca e la tendenza ad ampliare lo spazio di intervento. Serve più impegno da entrambe le parti, anche nell'ottica dell'introduzione dell'udienza cartolare**

A un recente convegno sul ruolo della prova scientifica nel processo civile, ho evidenziato quello il mondo della scienza e quello del diritto sono ancora due mondi separati, e che è indispensabile una maggiore comunicazione tra questi due saperi, per evitare consulenze tecniche lacunose o errate con conseguenti danni al sistema della giustizia.

In particolare, ho rilevato che il mondo del processo è una costruzione artificiale dell'uomo affidata alla responsabilità di avvocati e di un giudice che ricostruisce la realtà, con gli strumenti imperfetti messi a disposizione dalle norme del codice di procedura civile e che approda a una verità probabile ma ragionevole.

Per contro, il mondo della scienza è restio ai limiti e agli ostruzionismi del processo, tende a essere libero nelle proprie indagini e ambisce a una verità oggettiva e sperimentale.

La diversità di questi due mondi, che in futuro sono destinati a incontrarsi sempre di più, porta gli scienziati, nella prassi, a uscire dai limiti imposti dalle anguste regole processuali e dalla formulazione dei quesiti da parte del giudice e a indagare su fatti che non sono stati allegati oppure ad acquisire documenti che non sono stati prodotti in giudizio.

Ma quali sono le maggiori criticità nel rapporto tra scienza e diritto nel processo, e quali sono gli ambiti nei quali dovrebbe esserci una maggiore comunicazione e collaborazione tra i due saperi?

### Utilizzare un linguaggio comune

La prima criticità è che i giuristi e gli scienziati parlano un linguaggio diverso e, per accertare correttamente, ad



© Daniel Bone - Pixabay

esempio, un danno alla salute, è necessario invece avere un linguaggio comune e che vi sia un previo consenso sul concetto degli istituti giuridici (ad esempio, che cosa si intende per danno biologico).

E ci deve essere un previo consenso tra i due saperi anche sugli istituti giuridici ormai estinti (nessuno dei due dovrebbe, ad esempio, utilizzare concetti come il danno alla capacità lavorativa generica, il danno alla vita di relazione o il danno esistenziale).

Occorre poi che i giudici prestino attenzione nel momento delicatissimo della formulazione del quesito allo scienziato, cercando di essere più chiari ed evitando l'utilizzo di parole ambigue e, appunto, di concetti giuridici obsoleti.

Inoltre, quando il giudice chiede al consulente tecnico un

 INSURANCE  
REVIEW

è su LinkedIn

Segui la nostra pagina



quesito che fa riferimento alla eventuale perdita totale o parziale della possibilità di lavorare, è necessario evitare l'uso di concetti giuridici complessi o percentuali, ma chiedere se i postumi permanenti esitati alla lesione consentano al danneggiato la prosecuzione o meno del lavoro che svolgeva prima o lo consentano ma con maggiore fatica.

Per contro, lo scienziato nelle consulenze deve cercare di utilizzare un linguaggio più comprensibile a giudici e avvocati ed evitare troppi tecnicismi (**Calamandrei** diceva che il Ctu deve essere l'occhiale del giudice).

Così come avvocati e giudici devono essere, per legge, chiari e sintetici negli atti e nelle sentenze (l. n. 149/2022), anche gli scienziati devono rispettare il principio di chiarezza e sinteticità nelle loro relazioni.

### Le colpe del legislatore

Ma anche il legislatore ha le sue colpe per questa scarsa comunicabilità tra giudici e scienziati.

Per effetto anche della riforma **Cartabia**, le possibilità che i due saperi si incontrino nei tribunali, si parlino e chiariscano le loro posizioni sono ormai sempre più rare.

Con l'ingresso dell'udienza cartolare, il rapporto tra giudici e scienziati (ma anche tra giudici e avvocati) è ridotto ormai alle trattazioni scritte, in spregio al principio di oralità di chiovendana memoria. E i due mondi, così, si allontanano anziché avvicinarsi.

### Qualche segnale positivo

Qualche elemento positivo, però si intravede per il futuro. Gli ordini degli avvocati, la scuola superiore della magistratura, la società italiana di medicina legale e delle assicurazioni (**Simla**) e diverse società scientifiche (lo dovrebbero fare di più anche le compagnie assicurative) stanno organizzando corsi e convegni sui rapporti tra scienza e diritto e sull'ingresso sempre più invasivo, e a volte arrogante, della scienza e della tecnologia nel processo.

Queste iniziative sono utili al fine che ho auspicato in questo articolo: una maggiore comunicazione tra questi due mondi ancora troppo distanti tra di loro.

**Paolo Mariotti,**  
avvocato del Foro di Milano

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Prova scientifica e processo: le regole per proteggere il diritto](#)
- [Invecchiamento, va cambiato l'approccio alla protezione](#)

## COMPAGNIE

# Ecco la nuova sede di Zurich

Stamani l'inaugurazione dei nuovi uffici della società in Via Santa Margherita a Milano



Taglio del nastro per la nuova sede di **Zurich Italia** in Via Santa Margherita 11 a Milano. L'inaugurazione dei nuovi uffici si è tenuta questa mattina, alla presenza del top management della compagnia. "Questa sede ci permette di restare vicini ai nostri clienti e di dialogare con l'intero sistema finanziario milanese", ha affermato **Bruno Scaroni**, country ceo di Zurich Italia. "Vogliamo – ha proseguito – che diventi un punto di riferimento per la città: un luogo vivo, accessibile e aperto a momenti di confronto e crescita".

Gli uffici, un totale di 6.200 mq completamente rigenerati e distribuiti su cinque piani, ospiteranno gli uffici di rappresentanza e costituiranno il baricentro operativo di **Zurich Bank**, nonché una parte significativa della distribuzione di Zurich. Previsto anche, al piano interrato del palazzo, uno spazio di 440 mq che sarà dedicato a sale conferenza disponibili per formazione ed eventi.

In concomitanza con l'inaugurazione si è aperta la mostra *Eternal Elegance – The Timeless Photography of Gian Paolo Barbieri*, realizzata in collaborazione con la galleria **29 Arts In Progress**, che sarà visitabile fino al prossimo 15 gennaio al piano terra della nuova sede di Zurich.

Giacomo Corvi

## 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 email: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 25 settembre di [www.insurancetrade.it](http://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	● <b>REGISTRAZIONE</b>
09:30 – 09:50	● <b>IL PRESIDIO DEI RISULTATI ECONOMICI, UN PERCORSO DA CONDIVIDERE</b> <i>Presentazione dei risultati della survey condotta da Scs Consulting</i> - Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting
09:50 – 10:30	● <b>INIZIATIVE PER IL CONTROLLO DELLA REDDITIVITÀ</b> - Paolo Beltrami, titolare dello Studio Beltrami - Laura Puppato, vice presidente di Agit - Enzo Sivori, presidente di Aua
10:30 – 10:50	● <b>OPPORTUNITÀ E RESPONSABILITÀ DI UNA RELAZIONE OMNICANALE CON IL CLIENTE</b> - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe – Rappresentanza generale per l'Italia
10:50 – 11:10	● <b>PMI, PROTEZIONE PERSONALIZZATA GRAZIE ALL'AI</b>
11:10 – 11:30	● <b>COFFEE BREAK</b>
11:30 – 12:45	● <b>TAVOLA ROTONDA – CLIENTI E INTERMEDIARI, UN LEGAME PER LA PROTEZIONE DEL PAESE</b> - 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	● <b>Q&amp;A</b> 

Main sponsor



Official sponsor



\* Invitato a partecipare

## INTERMEDIARI, COME REINVENTARE I MODELLI COMMERCIALI

2 OTTOBRE 2025 | 9:00 - 17:00



### PROGRAMMA POMERIGGIO

Modera: 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 Sutura, 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