

PRIMO PIANO

Nasce l'Unaa con Casalegno presidente

Il Gaav (Gruppo Agenti Allianz Viva) ha cambiato denominazione e ha eletto un nuovo presidente: Maurizio Casalegno. Il gruppo agenti che riunisce gli intermediari della ex rete Aviva, successivamente passati sotto le insegne di Allianz Viva (compagnia che dopo l'integrazione con la rete Tua è stata ribattezzata Allianz Next) ha scelto una nuova guida dopo i 15 anni di presidenza di Angelo Colombo. Nel congresso, che si sta celebrando in questi giorni a Roma, è stato deliberato anche il cambio di denominazione del gruppo, che ora si chiama Unaa: Unione Agenti Allianz.

Il congresso, dal titolo "Un gruppo che ha fatto la storia, una storia scritta insieme", riveste una grande importanza in quanto arriva in una fase di transizione: a fine anno, la compagnia Allianz Next sarà fusa per incorporazione in Allianz Spa.

Colombo, che come accennato ha trascorso tre lustri alla guida del gruppo, ha scelto di non ricandidarsi ed è stato acclamato presidente emerito. L'assemblea ha quindi eletto all'unanimità Casalegno come nuovo presidente. Classe 1977, già segretario del gruppo agenti, Casalegno appartiene a una storica famiglia di assicuratori genovesi: il nonno Leo Casalegno fu dirigente di compagnia e agente sin dal 1917; negli anni '60 l'agenzia passò a Flavio Casalegno, pioniere dell'intermediazione che fece crescere l'agenzia e fondò società di brokeraggio di rilievo nazionale.

Per leggere la news completa, [clicca qui](#).

Beniamino Musto

RICERCHE

Climate change, Europa consapevole ma poco protetta

Secondo l'Osservatorio Fintech & Insurtech del Polimi, il cammino verso un'efficace risposta al cambiamento climatico è ancora all'inizio. Anche se la crescente conoscenza dei rischi rappresenta un segnale incoraggiante, il continente è ancora indietro nello sviluppo di strategie di adattamento e nella diffusione di soluzioni assicurative, specie quelle parametriche

Il cambiamento climatico è ormai una presenza costante nella vita quotidiana di persone e aziende: fenomeni estremi come grandinate, alluvioni e ondate di calore stanno diventando sempre più comuni e violenti, e il loro costo (non solo economico) cresce a vista d'occhio.

Parallelamente, la consapevolezza dei rischi legati al clima sta aumentando in modo significativo in tutta Europa, come confermano i risultati delle ultime ricerche dell'Osservatorio Fintech & Insurtech della School of Management del **Politecnico di Milano**, realizzate nell'ambito del progetto *Horizon Europe*. Eppure, a questa crescente sensibilità non si accompagnano risposte concrete come l'adozione di coperture assicurative o l'implementazione di strategie di adattamento, il cui numero rimane ancora limitato.



I VANTAGGI DELLE POLIZZE PARAMETRICHE

Le soluzioni assicurative, in particolare, sono uno strumento chiave per fronteggiare l'impatto degli eventi climatici estremi, aiutando a mantenere la continuità delle attività economiche e a rafforzare la resilienza dei territori. Ma l'aumento della frequenza e dell'intensità degli episodi sta mettendo sotto pressione i modelli tradizionali, spingendo il settore a rinnovarsi in chiave più flessibile.

Tra le risposte più interessanti spiccano le assicurazioni parametriche: a differenza delle polizze classiche, che richiedono la valutazione diretta dei danni, queste soluzioni si basano su indicatori oggettivi e predefiniti come le precipitazioni, la temperatura, la velocità del vento o l'intensità di un sisma. Quando i parametri superano una certa soglia, il rimborso scatta automaticamente.

Questo schema permette di passare da una logica reattiva a una proattiva: le parametriche offrono una risposta rapida e concreta che non solo facilita la gestione dell'emergenza, ma aiuta anche a pianificare meglio le strategie di adattamento al cambiamento climatico.

Inoltre, grazie a criteri chiari e condivisi, tali polizze migliorano la trasparenza e abbassano i costi operativi per le compagnie assicurative.

I PRINCIPALI OSTACOLI ALLA DIFFUSIONE

Un'indagine dell'Osservatorio condotta su quasi 1.000 cittadini europei di sei Paesi (Finlandia, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi e Spagna) mostra come

la maggioranza delle persone (87%) percepisce il cambiamento climatico come una minaccia reale.

Nonostante questa forte consapevolezza, la risposta in termini di protezione rimane debole: solo il 42% degli intervistati dispone di una polizza specifica contro eventi climatici estremi.

Questo divario, tra percezione del rischio e azioni concrete, è causato da alcune barriere significative: molti cittadini ritengono, spesso erroneamente, che il rischio non sia così alto da giustificare una copertura; altri non sono al corrente delle soluzioni disponibili, oppure le trovano troppo costose.

Ciò mette in luce l'urgenza per il settore assicurativo di progettare prodotti più semplici, comprensibili e accessibili. In questo senso, le assicurazioni parametriche rappresenterebbero un'opzione interessante, ma la conoscenza di tali soluzioni è ancora molto limitata tra i cittadini. Un'eccezione parziale arriva dall'Italia, dove il 50% degli intervistati dichiara di essere coperto contro le grandinate.

AGRICOLTURA, UNA SFIDA PER L'ITALIA

Quello agricolo è uno dei settori più colpiti dagli effetti del cambiamento climatico. Una seconda ricerca del Polimi, condotta su un campione di oltre 600 agricoltori italiani, conferma un'elevata percezione del rischio: oltre alla grandine, le principali preoccupazioni degli intervistati riguardano siccità e alluvioni, in particolare dopo eventi catastrofici come quello avvenuto in Emilia-Romagna nel 2023, che ha provocato danni per miliardi di euro.

Nonostante questa consapevolezza, l'adozione di strumenti assicurativi adeguati nel nostro paese resta limitata. Ancora una volta gli ostacoli principali indicati sono l'elevato costo delle polizze, la scarsa informazione disponibile e la complessità dei prodotti assicurativi.

Le difficoltà dei modelli assicurativi tradizionali risultano particolarmente evidenti nel mondo agricolo, dove l'imprevedibilità dei fenomeni catastrofici comporta premi medi più alti e minore diffusione di coperture.

In questo contesto, le assicurazioni parametriche rappresentano una soluzione concreta: la rapidità della fase liquidativa, in particolare, caratterizzata dall'assenza di lunghe perizie e procedure burocratiche, aiuta a contenere i costi e incentiva gli agricoltori a investire in strategie di adattamento e prevenzione, assolutamente necessarie per ridurre la vulnerabilità del settore ai rischi futuri.

NATURE-BASED SOLUTIONS

Un altro ambito chiave trattato dalle ricerche dell'Osservatorio è quello delle nature-based solutions, ovvero strategie di adattamento che sfruttano elementi naturali per ridurre l'impatto degli eventi climatici. Tra queste, i green roof (tetti verdi) si sono dimostrati particolarmente efficaci in ambito urbano: aiutano a contenere le piogge intense, riducono l'effetto isola di calore e offrono benefici ambientali e sociali alle comunità locali.

La conoscenza delle nature-based solutions è in crescita: quasi la metà dei cittadini europei intervistati afferma di conoscerle, e molti si dicono disposti a co-finanziarle, soprattutto se associate a incentivi economici, come sconti sui premi assicurativi.

Tuttavia, nonostante l'interesse crescente, a oggi manca un sistema comunitario strutturato capace di misurarne con precisione l'impatto sia sul fronte assicurativo sia in ambito urbano o agricolo. Tale carenza limita la possibilità di valutare i risultati e di orientare correttamente gli investimenti pubblici e privati, rallentando la diffusione di soluzioni realmente efficaci.

Infine, i ricercatori del Polimi evidenziano come il percorso verso una risposta efficace al cambiamento climatico sia ancora nelle fasi iniziali. La crescente consapevolezza è senz'altro un segnale positivo ma non basta: per raggiungere una resilienza duratura serve un impegno concreto per rafforzare la diffusione delle soluzioni assicurative parametriche, impegno che comincia con incentivi mirati e una migliore informazione.

Michele Starace



Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Il futuro delle polizze parametriche](#)
- [Polizze di assicurazione parametriche](#)

Uno sguardo sul

Notizie tratte da Business Insurance, Commercial Risk, Global Risk Manager (London), WorkCompCentral, Asia Insurance Review e Middle East Insurance Review (Amman)
a cura della redazione

Wef, rallenta la crescita

L'economia mondiale si prepara a entrare in una fase di crescita moderata. È quanto sostiene il 72% dei capi economisti che sono stati sentiti dal **World Economic Forum** (Wef) per l'ultima edizione dell'indagine **Chief Economists' Outlook**. Nel 2026, secondo i risultati del rapporto, si assisterà a un brusco rallentamento della crescita economica a livello globale a causa della costante incertezza politica, delle tensioni commerciali e dello sviluppo tecnologico. Lo stop non sarà tuttavia uniforme in tutto il pianeta. Le economie emergenti, più nel dettaglio, si riveleranno il principale motore di crescita nei prossimi anni, con Medio Oriente, Nord Africa, Asia e Pacifico che si imporranno come "puntini luminosi" per un terzo degli economisti intervistati. Moderata invece la crescita in Cina, Stati Uniti ed Europa, che potrebbero anzi sperimentare anche un'intensificazione dei rischi legati all'indebitamento. La maggior parte degli economisti si dice inoltre convinta che il cambiamento dell'attuale panorama economico non sarà ciclico, bensì strutturale. Lo studio evidenzia inoltre che gli esperti di mercato si attendono cambiamenti radicali anche negli ambiti delle risorse naturali e dell'energia (78%), della tecnologia e dell'innovazione (75%), delle supply chain (63%) e delle istituzioni economiche globali (63%). "I contorni del nuovo scenario economico stanno già prendendo forma", ha commentato **Saadia Zahidi**, managing director del Wef. "I leader dovranno adattarsi in fretta – ha proseguito – per trasformare la turbolenza di oggi nella resilienza di domani".

Ardonagh cresce in Europa

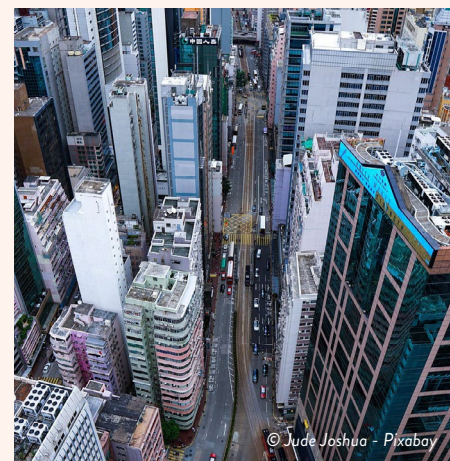
Prosegue la crescita del gruppo **Ardonagh** nel mercato assicurativo europeo. La società ha annunciato l'acquisizione di **Groupe Leader Insurance**, broker grossista attivo in Francia e specializzato nei settori delle costruzioni, della tutela legale, degli immobili e delle polizze auto. La società, con sede a Parigi, vanta uno staff di oltre 350 persone e premi lordi sottoscritti nel 2024 per 190 milioni di euro. L'operazione è stata realizzata per il tramite della controllata **Ardonagh Europe**. La società ha annunciato che il fondatore **Yoann Chery** sarà responsabile delle attività del broker in Francia e che conserverà il suo attuale ruolo di presidente di **Generation Insurance**, la holding che controlla Groupe Leader Insurance. Il top manager diventerà inoltre azionista di Ardonagh. **Cyrille de Montgolfier** resterà invece presidente del consiglio di sorveglianza di Groupe Leader Insurance.

"Il mercato assicurativo francese è uno dei più grandi al mondo, con una lunga tradizione e una raffinatezza che lo rende particolarmente attrattivo per il business di Ardonagh", ha commentato **Conor Brennan**, ceo di Ardonagh Europe. "Lo seguivamo da vicino da molti anni e abbiamo trovato in Yoann un imprenditore ambizioso e motivato, che ha saputo creare con successo un team di talento: siamo entusiasti di poter lavorare con lui per sviluppare ulteriormente la nostra piattaforma strategica in Francia. Questa acquisizione – ha aggiunto – costituisce un passo fondamentale nel nostro cammino per diventare una piattaforma di distribuzione assicurativa leader in Europa".

Hong Kong, una serie sulle polizze

L'autorità di vigilanza e supervisione sul mercato assicurativo di Hong Kong ha annunciato che co-produrrà insieme alla rete pubblica **Radio Television Hong Kong** una nuova serie televisiva che si propone di illustrare il ruolo dell'istituzione e di promuovere il valore delle polizze assicurative. La serie sarà composta da quattro episodi, ognuno basato su un fatto realmente accaduto, che consentirà di approfondire fenomeni illeciti come l'induzione alla sostituzione del contratto, la vendita di polizze senza autorizzazioni e l'appropriazione indebita di premi.

"Finora, con il nostro lavoro di regolamentazione, ci siamo focalizzati sul rafforzamento della condotta e degli standard professionali di mercato per salvaguardare gli interessi degli assicurati", ha commentato **Maria Tsui**, head of enforcement dell'autorità. "La serie – ha aggiunto – darà al pubblico una maggiore comprensione del nostro lavoro".



© Jude Joshua - Pixabay

Fidelis, una mga a Miami

Pine Walk Capital, la piattaforma di mga interamente controllata da **The Fidelis Partnership**, ha annunciato il lancio di una nuova managing general agent a Miami, negli Stati Uniti, che sarà specializzata nel settore della riassicurazione in America Latina e Caraibi. La società, battezzata **Imala Re**, offrirà soluzioni per il trasferimento del rischio nei business property, motor e marine a cittadini, imprese locali e multinazionali.

A guidare la società è stato chiamato **Ivan Vega**, che assumerà l'incarico di ceo e chief underwriting officer dell'mga dopo oltre trent'anni di esperienza nel mercato riassicurativo dell'America Latina e dei Caraibi in società come **Navigators Re** e **White Mountains Capital**. "I clienti in America Latina e nei Caraibi mostrano un forte e crescente interesse per sottoscrittori che adottino un approccio differenziato e mostrino la leadership necessaria per affrontare rischi sempre più complessi e interconnessi fra loro", ha detto il top manager.



Kkr, acquisti in Giappone

Il fondo di investimento **Kkr** ha acquisito **Hoken Minaoshi Hongo Group** (Hmhg), una delle principali società di distribuzione assicurativa in Giappone. I termini finanziari della transazione non sono stati diffusi, ma fonti vicine al dossier hanno parlato di un controvalore complessivo di poco più di 30 miliardi di yen, pari a circa 205 milioni di dollari.

L'operazione, nelle intenzioni delle due realtà, dovrebbe contribuire ad accelerare lo sviluppo di business del distributore e, allo stesso tempo, consentire la generazione di nuovo valore attraverso strategie di crescita organica e inorganica. Il distributore è attualmente attivo con un modello di business omnicanale che conta negozi fisici, call center e una piattaforma online. **Hoken Minaoshi Hongo**, il marchio di punta della società, vanta circa 350 punti vendita distribuiti in tutto il Giappone e dispone di un catalogo prodotti assicurativi messi a disposizione da oltre 40 compagnie.

"Siamo ben lieti di dare il benvenuto a Kkr come nostro nuovo investitore", ha commentato **Tomok Usui**, ceo dei Hmhg. "La profonda conoscenza del settore finanziario, la comprovata esperienza nella crescita di aziende in Giappone e la dimestichezza con il mercato assicurativo a livello globale – ha aggiunto – ci sosterranno nel raggiungimento del nostro obiettivo: fornire servizi che possano consentire a tutti di vivere fino a cent'anni in serenità e felicità".

L'ottimismo dei ceo in Medio Oriente

La maggior parte dei ceo dei top manager del settore assicurativo in Medio Oriente e Nord Africa è ottimista sulle prospettive di crescita e business del mercato nei prossimi 3-5 anni. L'evidenza emerge da una recente indagine di **Saudi Re**, che è stata illustrata durante un webinar della **General Arab Insurance Federation**.

Nel dettaglio, l'82% degli intervistati si è detto ottimista per l'outlook del settore nel prossimo futuro. Il 25% si è detto addirittura convinto che il mercato potrà mettere a segno una crescita solida e una robusta espansione nella maggior parte degli ambiti di business, mentre il 57% ha parlato di una crescita moderata senza troppi balzi significativi. In controtendenza invece il 4% dei top manager intervistati, che paventa il rischio di una recessione, mentre un altro 4% pensa che il mercato andrà incontro a una fase di stagnazione, con una crescita che al massimo potrà essere marginale.



a partner of



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 26 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
<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 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 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
- 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