

PRIMO PIANO

Cronos Vita, missione compiuta

Missione compiuta. A partire dal prossimo primo ottobre, Cronos Vita Assicurazioni scomparirà. A comunicarlo è stata oggi la stessa compagnia, facendo seguito al completamento del processo di "scissione totale non proporzionale" che ha ottenuto il via libera dall'Ivass con autorizzazione n. 98642/25 del 14 maggio 2025.

A decorrere da mercoledì, dunque, Cronos cesserà la propria attività e l'intero portafoglio assicurativo della compagnia verrà ripartito tra le cinque società beneficiarie: Allianz Spa, Fideuram Vita, Generali Italia, Poste Vita e Unipol Assicurazioni, che subentreranno nei contratti assicurativi della clientela.

La conclusione positiva del processo di scissione di Cronos Vita, spiega una nota, "segna il compimento di un percorso che, pur caratterizzato da particolare complessità e unicità, fin dal suo inizio ha avuto come principale obiettivo quello di garantire stabilità al settore assicurativo, salvaguardando integralmente il risparmio dei clienti e tutti gli stakeholder coinvolti, a partire dal personale della compagnia, grazie alla collaborazione fra le beneficiarie e alla solida guida delle autorità".

Il risultato di questa importante operazione di sistema ha visto collaborare cinque compagnie assicurative nazionali e internazionali e 30 istituti di credito, "tutti impegnati nella realizzazione del piano sotto il controllo delle competenti autorità di vigilanza e dei ministeri dell'Economia e delle Finanze e delle Imprese e del made in Italy".

Beniamino Musto

MERCATO

Intesa Sanpaolo: i vantaggi del modello unico e integrato per il wealth management

In un evento a Milano, i vertici delle aree asset management, insurance e private banking hanno raccontato i risultati e le prospettive del polo costituito l'anno scorso, che ha portato alla gestione di 909 miliardi di euro. Tra assicurazione, consulenza e gestione del risparmio il contributo raggiunge il 42% del risultato lordo di tutto il gruppo

Mentre il risiko bancario sembra aver trovato un punto di svolta con la scalata di **Mps** a **Mediobanca**, che potrebbe innescare altri sviluppi nei prossimi mesi, un grande operatore del sistema finanziario italiano si tiene ai margini del gioco a guardare i competitor affannarsi in delicate operazioni societarie. È la più grande banca italiana, **Intesa Sanpaolo**, a rivendicare i risultati ottenuti, frutto della riorganizzazione delle aree asset management, insurance e private banking, riunite nella divisione wealth management, uno dei principali motori di crescita per tutto il gruppo.

Per parlare dei risultati della divisione e delle strategie alla base del lavoro della società, Intesa Sanpaolo ha organizzato un evento a Milano, dove sono stati approfonditi i temi legati al mondo della consulenza finanziaria, del private banking, ma anche delle assicurazioni e del risparmio gestito, partendo dalle potenzialità ancora in parte inesprese del risparmio privato degli italiani.

Qualche numero è stato ricordato da **Tommaso Corcos**, responsabile wealth management divisions di Intesa Sanpaolo, in apertura: la creazione del polo del wealth management, che unisce fabbriche prodotte con reti di consulenti finanziari e private banker, ha portato alla gestione di 909 miliardi di euro; in totale assicurazione, consulenza e gestione del risparmio contribuiscono per il 42% al risultato lordo di Intesa Sanpaolo (inclusa la quota di **Banca dei Territori**).

NECESSARIO RIALLOCARE LE RISORSE

Quattro le direttrici del gruppo: valorizzazione della consulenza, allargata anche a protezione e previdenza; sinergie di produzione e distribuzione; modello di bancassurance totalmente integrato "unico in Italia", ha precisato Corcos; innovazione e infrastrutture digitali. "Noi facciamo le cose con anticipo rispetto al mercato", ha commentato Corcos, ricordando come dieci anni fa Intesa Sanpaolo aveva messo insieme private banking e consulenti finanziari e l'anno scorso ha creato, appunto, il polo del wealth management unendo assicurazioni, private e asset management. "Siamo unici in Italia e anche internazionalmente sono poche le realtà simili a noi", ha ribadito. "Il mondo è sempre più articolato e c'è bisogno di



una consulenza a tutto tondo”, ha spiegato il top manager, secondo cui gli italiani hanno un portafoglio sotto investito ed è necessario riallocare le risorse in uno scenario che è cambiato.

“L’altro elemento su cui insistiamo – ha detto Corcos – è la sottoassicurazione: **Eurizon** e **Intesa Sanpaolo Assicurazioni** operano anche per Banca dei territori, attraverso 10mila esperti di mercato. Le sinergie interne, le best practice, sono condivise con Banca dei Territori e viceversa: la collaborazione e la consulenza sono essenziali per lo sviluppo del nostro modello”.

I NUMERI DELLE POLIZZE

Il tema assicurativo è stato approfondito da **Virginia Borla**, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicurazioni, che ha sottolineato “l’importanza di una pianificazione adeguata per proteggere persone, salute, beni e aziende”. Borla ha voluto evidenziare la raccolta lorda vita e previdenza al 30 giugno 2025, superiore a 8,3 miliardi di euro e la “leadership nel mercato assicurativo italiano nei settori vita, fondi pensione aperti e protezione, dove il segmento non motor ha registrato una crescita costante dal 2014 a oggi (+22%)”. Grande soddisfazione è stata espressa per l’utile netto (482 milioni) e per il Solvency ratio al 262%, numeri che, secondo Borla, danno tranquillità e comunicano affidabilità alla clientela.

“I primi dieci anni della divisione insurance – ha spiegato – sono stati un lungo percorso scandito prima dal piano di sviluppo del settore vita, poi dal piano per la protezione e ora da quello che si concentra su innovazione e sostenibilità”. I passaggi chiave di questi anni, ha elencato Borla, sono stati l’evoluzione del business vita, la bancassicurazione per la protezione, l’acquisizione di **Rbm Salute** e l’integrazione con le compagnie di **Ubi Banca**, lo sviluppo tecnologico e il lancio di nuovi prodotti. Oggi, Intesa Sanpaolo Assicurazioni è prima nel mercato vita per riserve tecniche (178 miliardi): “siamo un grande gruppo assicurativo dentro il miglior gruppo bancario possibile”, ha chiosato Borla.

RISULTATI E SGUARDO AL FUTURO

Le grandi sfide per il futuro del settore riguardano le persone e le imprese. Intesa Sanpaolo è un player che per dimensioni e vocazione deve porsi il problema di come sostenere il passaggio generazionale, un percorso che è scandito dal tema demografico, dal welfare, dalla riduzione della spesa pubblica, ma anche dalla sottossicurazione.

Intanto emergono rischi sempre nuovi (i rischi climatici, quelli legati alla sicurezza informatica) senza che si attenuino quelli classici. “Uno dei tratti distintivi dell’industry assicurativa è il suo strabismo – ha commentato l’ad di Intesa Sanpaolo Assicurazioni –, un settore che deve avere la capacità di fare risultati ora e contemporaneamente di prevedere i trend e accompagnare le persone nei modi più sostenibili”.

Nel prossimo futuro, sulla scorta delle tendenze del recente passato, Intesa prevede uno sviluppo sempre più importante delle coperture cat nat, soprattutto col nuovo anno, quando scatterà l’obbligo di copertura anche per le imprese medio-piccole, e del mondo salute, in un contesto in cui le persone stanno sperimentando “la distanza tra le attese e la realtà del servizio pubblico”.

LA GESTIONE DEL RISPARMIO GUARDA (ANCHE) ALL'ESTERO

L’area dell’asset management va a braccetto con quella assicurativa, come ha rimarcato **Maria Luisa Gota**, amministratore delegato di Eurizon. Attraverso le proprie società di asset management, Intesa Sanpaolo è “il primo operatore in Italia con una quota di mercato del 20,8%, grazie ai 397 miliardi in gestione di Eurizon, attiva anche all’estero attraverso lo sviluppo del business internazionale in Asia, Europa e Uk”, ha raccontato Gota sottolineando “la posizione di leader di Eurizon nei fondi aperti, nei Pir alternativi e nelle gestioni patrimoniali previdenziali istituzionali”, fondi pensione, casse.

Guardando all’estero, la storica joint venture in Cina è cresciuta “grazie al know how di Eurizon”, e oggi realizza 162 miliardi di euro di patrimonio, tra le prime dieci società di asset management del paese. Grandi soddisfazioni dall’Est Europa, dove il patrimonio è di sette miliardi e costantemente in crescita. In Europa occidentale le tre branch in Spagna, Francia e Germania totalizzano quattro miliardi, cui si sommano gli altri quattro miliardi nel Regno Unito, “con una società specializzata nei mercati emergenti che a novembre incorporerà **Fideuram Uk**”. Infine, attraverso un accordo con **Eurobank**, Eurizon gestisce un patrimonio di 400 milioni di euro in Grecia.



Virginia Borla

© Intesa Sanpaolo

Fabrizio Aurilia

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Al via la nuova organizzazione di Intesa Sanpaolo](#)
- [Intesa Sanpaolo riorganizza le divisioni di wealth management](#)

EVENTI

Torna il Convegno di Benpower

Catastrofi naturali e property insurance al centro del tradizionale appuntamento organizzato dalla società di bonifica e risanamento

Si terrà il prossimo 21 ottobre, a partire dalle ore 11:00, il tradizionale Convegno di **Benpower**. L'evento, giunto alla sua 23esima edizione, andrà in scena all'autodromo nazionale di Monza. E offrirà un'occasione unica di approfondimento e confronto sul grande tema delle catastrofi naturali e sul mercato della property insurance. Il tutto, come sempre, attraverso la viva voce di assicuratori, broker, periti, bonificatori e rappresentanti delle associazioni di categoria.

L'evento sarà moderato da **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di **Insurance Connect**, e si aprirà con un intervento introduttivo di **Maurizio Hazan**, managing partner dello studio legale **Thmr**, il quale offrirà una panoramica sull'impatto e sulle prospettive per il mercato del recente obbligo per le imprese in Italia di sottoscrivere una polizza assicurativa contro le catastrofi naturali. L'evento proseguirà quindi con una tavola rotonda su opportunità e criticità del ramo in un panorama che, come noto, risulta caratterizzato dalla crescita di intensità e frequenza degli eventi climatici estremi. Tanti i protagonisti del settore e gli addetti ai lavori che saliranno sul palco: **Emanuela Allegretti**, chief claims officer di **Marsh Italy**; **Antonino Callaci**, board member di **Anra**; **Andrea Mormino**, claims coordinator di **Revo**; **Fabrizio Pistoia**, responsabile claims execution & operations di **Sara**; **Massimo Ranieri**, amministratore di **Ranieri Property & C.** e segretario generale di **Assiprovider**; **Marcello Ripamonti**, responsabile liquidazione centrale e poli property di **Allianz Italia**; **Stefano Roselli**, amministratore delegato di **Peritek** e vice presidente di **Anpre**.

In chiusura una nuova tavola rotonda, questa volta dedicata ai modelli di collaborazione nella gestione integrata dei sinistri property, che vedrà la partecipazione di **Attilio Agostini**, amministratore delegato di Benpower, **Ellen Bertolo**, head of claims di **Aon Italia**, **Ennio Busetto**, presidente dell'Associazione Agenti **Allianz**, **Giuseppe Degradi**, presidente di **Aipai**, **Omar El Idrissi**, head of property claims di **Unipol**, **Chiara Finazzi**, head of property & specialties expert claims di **Zurich**, e **Massimo Lordi**, senior insurance advisor di **Win - Wholesale Insurtech Network**. Le conclusioni del convegno saranno affidate a **Maria Carolina Balbusso**, responsabile marketing e comunicazione di Benpower.

Al termine dell'evento, dopo un light lunch, sarà possibile effettuare un tour esclusivo all'interno dell'autodromo di Monza. Il Convegno prevede il riconoscimento di un credito formativo Icmq Cersa ai periti presenti all'evento.

Per partecipare è necessario scrivere a marketing@benpower.com

RICERCHE

Le compagnie europee puntano sul credito privato

Secondo un'indagine di Fitch, i player europei sono attratti dai rendimenti più elevati e dalla diversificazione dei propri investimenti

Secondo una recente indagine di **Fitch**, realizzata a proposito delle compagnie assicurative europee, la motivazione principale per investire in asset privati è rappresentata dai rendimenti più elevati derivanti dai premi di illiquidità, citati da tutti gli intervistati. L'agenzia di rating ha sottoposto il sondaggio a 15 diversi assicuratori in Italia, Regno Unito, Francia, Germania, Paesi Bassi e Bermuda.



L'interesse per il credito privato è stato generalmente maggiore tra le compagnie vita e tra quelle danni con passività a lungo termine significative. La diversificazione del portafoglio è stata la seconda motivazione più comune, citata dal 73% degli intervistati. Altre motivazioni importanti includono criteri Esg, liability matching e accesso a strutture patrimoniali innovative/su misura non disponibili sui mercati pubblici. Gli intervistati hanno inoltre citato la copertura contro la volatilità del mercato e la generazione di capitale operativo.

Fitch non prevede che le compagnie assicurative subiranno pressioni sul rating a causa di un potenziale deterioramento del settore del credito privato, visto che, spiega l'agenzia, "i rating dipendono dalla qualità degli asset, dalla struttura, dall'efficacia della gestione del rischio e dall'effetto su passività e capitale".

Il credito privato rappresenta ancora "una porzione relativamente piccola del sistema finanziario complessivo e attualmente non rappresenta un rischio sistemico per le compagnie assicurative. La crescita degli investimenti nel credito privato delle compagnie assicurative – osserva Fitch – è stata trainata dall'aumento delle dimensioni complessive del mercato del credito privato".

INSURANCE
CONNECT TV

REVO, RISULTATI A FAVORE DELLA CREAZIONE DI VALORE



Gli Indicatori tecnici e operativi contenuti nell'ultima semestrale confermano la profitabilità e la solidità della compagnia, con una crescita della raccolta premi (+31%), dell'utile netto e delle principali linee di business.

Secondo l'ad **Alberto Minali**, è un traguardo ottenuto grazie alla focalizzazione su prodotti parametrici e specialty lines, a un modello di business basato sulla tecnologia e a una strategia distributiva differenziata tra mercato italiano e spagnolo, attraverso la branch Revo Iberia.

**CLICCA QUI PER GUARDARE
LA VIDEOINTERVISTA**

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 30 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 – 11:30 | ● COFFEE BREAK |
| 11:30 – 12:45 | ● TAVOLA ROTONDA – CLIENTI E INTERMEDIARI, UN LEGAME PER LA PROTEZIONE DEL PAESE
- Marcello Bazzano, componente dell'esecutivo nazionale Sna
- Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- 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



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 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