

PRIMO PIANO

Interrogazione sulle clausole vessatorie

Lo ius variandi e le clausole vessatorie nei contratti di assicurazione finiscono al centro di una interrogazione parlamentare. La senatrice Erika Stefani della Lega ha infatti annunciato di aver presentato un'interrogazione a risposta scritta al ministro delle Imprese e del made in Italy, Adolfo Urso, in merito alle segnalazioni fatte dal Sindacato Nazionale Agenti durante le audizioni presso la commissione di inchiesta su banche e assicurazioni. Stefani ha in particolare sottolineato "la presenza di clausole contrattuali che consentono alle compagnie di modificare unilateralmente le condizioni di polizza, durante la vigenza del contratto o al momento del tacito rinnovo, attraverso una semplice pubblicazione sul sito e senza adeguata comunicazione diretta ai clienti". Al centro dell'interrogazione, ha proseguito la senatrice, anche "il fenomeno delle polizze false e dei siti abusivi di intermediazione assicurativa che offrono coperture inesistenti, lasciando gli utenti privi di tutela". Stefani ha dunque chiesto al ministro "quali iniziative intenda adottare per tutelare i consumatori".

L'audizione dello Sna presso la commissione parlamentare di inchiesta si è svolta lo scorso 2 ottobre. In quella occasione, il presidente Claudio Demozzi aveva inoltre criticato l'attività di alcune società di mutuo soccorso che emettono certificati di associazione del tutto simili a contratti di assicurazioni, ponendo seri rischi per la tutela dei consumatori in caso di insolvenza.

Giacomo Corvi

COMPAGNIE

Insurbanking, partnership tra Alleanza e Banca Generali

Un nuovo progetto che per l'istituto ha l'obiettivo di aumentare la quota di mercato nel segmento affluent e per la compagnia di liberare un'opportunità di diversificazione delle fonti di ricavo, con l'ampliamento dell'offerta assicurativa e finanziaria

Al via la partnership tra **Alleanza Assicurazioni** e **Banca Generali** nel segno dell'insurbanking. Il progetto, presentato ieri durante una conferenza stampa al 40esimo piano della sede milanese di **Generali Italia**, è stato definito da **Davide Passero**, amministratore delegato di Alleanza Assicurazioni, un "piano di trasformazione industriale profonda" per tutta la rete della compagnia.

Nella sostanza del progetto, l'obiettivo è aumentare la quota di mercato soprattutto nel segmento affluent, dove Alleanza è particolarmente forte e dove invece BG, specializzata nel segmento private, vede grandi potenzialità di crescita. Per Alleanza si tratta anche di un'opportunità di diversificazione delle proprie fonti di ricavo con l'ampliamento dell'offerta, che viene arricchita con strumenti per la gestione dei flussi finanziari e l'allocazione degli investimenti delle famiglie forniti da Banca Generali e dai suoi partner.

UN INTERLOCUTORE UNICO

Due le novità attorno cui si struttura la partnership: Conto Unico, un conto corrente di Banca Generali che sarà offerto da Alleanza ai propri clienti, e Stile Unico, una nuova polizza multiramo ad alto contenuto finanziario: "all'interno del prodotto assicurativo, che è una sorta di grande contenitore, saranno proposti sei percorsi di investimento e dentro ogni percorso si potranno selezionare fino a 120 fondi comuni tra quelli propri di Banca Generali e quelli selezionati da BG", ha precisato Passero in conferenza stampa. "Da un lato – ha continuato l'ad di Alleanza – vogliamo attrarre più capitale e dall'altro vogliamo trattenerne di più: liquidiamo ogni anno circa sei miliardi di euro che finiscono sui conti di altre banche. Potendo offrire direttamente un'alternativa abbiamo più possibilità di trattenere liquidità che altrimenti uscirebbe dal gruppo".

L'ambizione della compagnia guidata da Passero è proporsi quale "interlocutore unico", cosa che richiede ai consulenti un aumento delle competenze finanziarie: quest'anno, ha rivelato Passero, 500 professionisti di Alleanza supereranno l'esame di consulente finanziario, che si andranno ad aggiungere ai 2700 che già hanno l'abilitazione, con l'obiettivo di raggiungere quota 4000 in cinque anni. È una tappa dell'evoluzione della professione, secondo Passero, che porterà alla figura di un consulente completo che sarà chiamato *private advisor*.

Si partirà ufficialmente all'inizio della convention annuale della rete Alleanza del prossimo febbraio, fanno sapere dalla compagnia.



Davide Passero, Giancarlo Fanci, Gian Maria Mossa

UN PONTE TRA RISPARMIO E INVESTIMENTI

Come detto, per Banca Generali si aprono nuove possibilità di crescita e redditività; potendo contare sulla rete distributiva di Alleanza e sui suoi circa due milioni di clienti, BG mira al rafforzamento del proprio ruolo di gestore di fondi sottostanti alle nuove polizze multiramo.

"Il senso della partnership – ha spiegato **Gian Maria Mossa**, amministratore delegato della banca – è prendere due modelli complementari e portare un'offerta di fascia alta alle famiglie italiane. Entriamo nel segmento affluent attraverso la migliore rete agenziale in Italia per crescita negli ultimi dieci anni, portando il nostro know-how all'interno di una polizza innovativa, creando un ponte tra risparmio e investimenti. La protezione – ha chiosato – affrancha le famiglie dalle preoccupazioni e consente loro di investire più liberamente".

Alla base della strategia di Generali c'è una considerazione: ogni cliente che ha in portafoglio una polizza di Alleanza, quindi circa due milioni, ha un conto corrente dove custodisce una parte di quei 3600 miliardi di euro che rappresentano la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane. Alleanza Assicurazioni oggi gestisce 42 miliardi, che è circa il 25% del totale degli asset dei propri clienti (circa 170 miliardi). "Banca Generali, con questa iniziativa – ha sottolineato Mossa –, ha l'ambizione di attrarre circa 15-17 miliardi", un patrimonio che i clienti di Alleanza hanno depositato presso altri operatori, "il che rappresenterebbe un aumento del 20% della nostra base clienti", ha sottolineato.

UNA VERA ALTERNATIVA ALL'APPROCCIO TRADIZIONALE

Per fare bene in un mercato come quello affluent, ne è convinto Mossa, è necessario avere una capillarità sul territorio e una spiccata capacità di dialogo. "I consulenti di Alleanza – ha aggiunto – hanno le caratteristiche giuste perché una polizza è certamente un prodotto molto più complesso di un conto corrente". Entrambe le reti, quella di BG e quella di Alleanza, sono pronte a collaborare: "le eccellenze all'interno del nostro gruppo si uniscono per portare alle famiglie una vera alternativa all'approccio tradizionale di gestione della liquidità, risparmio e investimenti", ha concluso l'ad di Banca Generali.

"Il concetto di insurbanking è complementare con quello di bancassurance", ha ricordato **Giancarlo Fancel**, country manager e ceo di Generali Italia, intervenuto in conferenza stampa.

"Il 30% della ricchezza delle famiglie – ha detto Fancel – è detenuto in liquidità; attraverso la rete di Alleanza possiamo intercettare parte di questa liquidità e aiutare i clienti a investire attraverso un prodotto assicurativo che sarà gestito da Banca Generali".

Gli agenti di Generali Italia distribuiscono già i conti correnti di BG e nella rete ci sono al momento un centinaio di intermediari con un doppio mandato, agente e consulente. "L'evoluzione strategica che presentiamo crea un valore importante per Generali in Italia", ha concluso Fancel.

Fabrizio Aurilia



Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Come Generali vuole essere partner del Paese](#)
- [Alleanza, la convention 2025 ridefinisce lo stile](#)

 INSURANCE
REVIEW

è su LinkedIn

Segui la nostra pagina



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

Assicurazioni, outlook positivo

Am Best intende mantenere positivo l'outlook per il mercato assicurativo a livello globale. Lo ha affermato **Carlos Wong-Fupuy**, senior director per i settori property e specialty dell'agenzia di rating, in occasione dell'assemblea annuale dell'**American Property Casualty Insurance Association**. La società, nel dettaglio, prevede che il settore assicurativo possa chiudere il 2025 con un ritorno medio sul capitale del 20%, proseguendo dunque per il terzo anno consecutivo lungo un trend positivo che è stato inaugurato nel 2023. Il mercato, sempre secondo l'agenzia di rating, è rimasto ben capitalizzato e non si sono verificate erosioni sostanziali delle riserve finanziarie a seguito di eventi significativi. La società evidenza infine che il premio richiesto per alcune linee di business, come le catastrofi naturali o il trasporto di merci su gomma, è cresciuto negli ultimi tre anni.

Lo scenario di mercato non è tuttavia uniforme e, a fronte del giudizio positivo per il più generale andamento del settore, permangono differenze significative sulle prospettive di crescita a breve e medio termine nei diversi ambiti di business. L'agenzia di rating, specializzata proprio nel merito di credito delle assicurazioni, dovrebbe mantenere stabile l'outlook per il mercato delle personal lines e delle financial lines. Dovrebbe andare peggio per segmenti come famiglie, D&O, responsabilità civile e commercial auto: in questo caso, l'outlook dell'agenzia di rating vira in territorio negativo.

India, una polizza parametrica di Stato

Il governo indiano ha avviato una serie di discussioni informali con un gruppo di assicuratori locali per valutare la possibilità di istituire un modello pubblico di assicurazione parametrica per i danni provocati dalle catastrofi naturali. La misura si propone di garantire un indennizzo immediato alle popolazioni colpite da fenomeni come alluvioni, frane e ondate di caldo estremo, senza la necessità di perizie o interventi per la valutazione del danno. L'iniziativa potrebbe inoltre alleggerire l'onere finanziario che ricade sul governo in caso di catastrofe naturale, visto che le compagnie assicurative si farebbero carico di una quota del rischio che è attualmente gestito unicamente dai fondi pubblici di emergenza. Se approvato, il modello diventerebbe il primo schema pubblico di assicurazione parametrica contro le catastrofi naturali in una delle principali economie globali. Un modello simile, focalizzato però sui cicloni tropicali, è stato adottato nel 2023 dalle Isole Figi.

L'India è uno dei paesi più esposti alle catastrofi naturali. Secondo l'ultima edizione del *Global Climate Risk* di **Germanwatch**, l'India si colloca al sesto posto della classifica dei paesi più vulnerabili al fenomeno: si stima che fra 1993 e 2022 si siano registrati nel paese oltre 400 eventi climatici estremi, che avrebbero provocato almeno 80 mila vittime e danni economici per circa 180 miliardi di dollari. Negli ultimi mesi, tanto per citare un caso recente, forti alluvioni hanno colpito gli Stati di Punjab e Assam.

Cyber risk, un'offerta globale

Liberty Mutual Insurance ha annunciato il lancio di una nuova offerta globale di soluzioni assicurative per il cyber risk. La suite, nel dettaglio, si compone di *Liberty Cyber Resolution*, soluzione pensata per soddisfare i requisiti di protezione informatica in un gran numero di settori industriali e aree geografiche, e di *Liberty Tech Resolution*, polizza che prevede invece l'integrazione di un modulo destinato alla gestione degli errori e delle omissioni nel settore delle nuove tecnologie.

Entrambe le soluzioni includono garanzie come la copertura per le perdite personali di dirigenti a seguito di un attacco informatico diretto alla società per cui lavorano, nonché la protezione per i rischi associati al calcolo quantistico, all'intelligenza artificiale generativa e ai danni alla proprietà. Previste anche coperture aggiuntive che possono essere adattate agli specifici bisogni delle imprese clienti.



Mastercard punta su embedded insurance

Mastercard ha sottoscritto una nuova collaborazione strategica con l'insurtech **mTek**, controllata dal broker **Hillcroft**, per lanciare un servizio di embedded insurance in Africa orientale. La partnership, nel dettaglio, prevede l'integrazione di prodotti assicurativi nell'offerta della società a consumatori e imprese di piccole e medie dimensioni. L'iniziativa, come si legge in una nota stampa, si propone in questo modo di "mettere a disposizione di milioni di cittadini e aziende coperture pratiche e convenienti attraverso un ecosistema di pagamenti che già utilizzano ogni giorno". L'iniziativa segna l'ingresso di Mastercard nel settore dell'embedded insurance in Africa orientale.

Si stima che il livello di penetrazione assicurativa nella regione sia inferiore al 3%, a causa di barriere come costi elevati, complessità del processo di sottoscrizione e carenza di una rete distribuita sul territorio.



© Pixabay - Pexels

Rsa diventa Intact Insurance

Rebranding per il gruppo assicurativo britannico **Rsa Insurance**. La società ha annunciato di aver ufficialmente assunto il nuovo nome e logo di **Intact Insurance**. L'iniziativa, annunciata lo scorso aprile, riguarda le attività della compagnia in Europa, Regno Unito e Irlanda. La nuova identità visiva della società segna il passo conclusivo di un percorso avviato nel 2021 con l'acquisizione della compagnia da parte del gruppo canadese **Intact Financial Corporation**, uno dei principali assicuratori danni del paese. "La transizione riflette la condivisione di obiettivi, valori e ambizioni fra le due realtà, rafforzando la nostra audace strategia di crescita per costituire un'impresa leader nel business delle specialty lines in Europa e in Regno Unito", si legge in una nota della società.

"Il rebranding di Rsa in Intact Insurance è una pietra miliare fondamentale di un cammino che abbiamo iniziato cinque anni fa", ha commentato **Charles Brindamour**, ceo di Intact Financial Corporation. "La trasformazione del nostro business in Regno Unito e Irlanda – ha proseguito – è stata eccezionale: possiamo offrire a clienti e broker un servizio migliore, abbiamo rinnovato le nostre operazioni e abbiamo migliorato le performance". Per **Ken Norgrove**, ceo della società in Regno Unito e Irlanda, l'operazione è "più di un cambio di nome: è una chiara affermazione di ciò che siamo, ossia una società basata su competenza, rinomata per la facilità con cui fa business e guidata dai nostri valori e da un chiaro obiettivo".

Munich Re Specialty si espande

Munich Re Specialty ha annunciato che estenderà la sua attività anche alla Germania. L'offerta, destinata soprattutto al settore delle imprese di medie dimensioni, sarà in un primo momento concentrata in ambiti di business come construction, engineering, property ed energie rinnovabili. Il catalogo dei prodotti sarà ampliato in maniera graduale ed è già in programma il lancio di una soluzione pensata per il settore delle cauzioni. Le attività saranno inizialmente gestite attraverso una filiale in Germania di **Munich Re Risk Solutions**, ma è già in programma l'apertura di un nuovo ufficio a Francoforte. **José David Jiménez García** è stato nominato managing director della società.

Il gruppo ha affermato che l'iniziativa segna l'ultimo passo della strategia promossa ad aprile con il lancio delle attività in Spagna per costituire un business dell'assicurazione primaria nel settore delle specialty lines.



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 10 ottobre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

RC AUTO: COME CAMBIANO QUALITÀ, TUTELA DEL CLIENTE E RIGORE TECNICO

4 NOVEMBRE 2025 | 9:00 - 17:00



Hotel Meliá – Via Masaccio, 19 – Milano

PROGRAMMA MATTINA

Main sponsor

Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

09:00 – 09:30	● REGISTRAZIONE
09:30 – 09:40	● KEYNOTE SPEECH – SCENARI DI INNOVAZIONE PER L'ASSICURAZIONE AUTO <ul style="list-style-type: none"> - Matteo Carbone, fondatore e direttore dell'IoT Insurance Observatory
09:40 – 10:20	● TAVOLA ROTONDA - AI, AUTO CONNESSE E NUOVA MOBILITÀ: QUALI PROSPETTIVE PER IL FUTURO? <ul style="list-style-type: none"> - Giuseppe Barbati, deputy chairman and managing director di Acrisure Italia - Simonpaolo Buongiardino, presidente di Confcommercio Mobilità e Federmotorizzazione - Daniela D'Agostino, chief property & casualty officer di Unipol Assicurazioni - Sergio Savaresi, direttore del dipartimento di elettronica, informazione e bioingegneria del Politecnico di Milano
10:20 – 10:40	● GESTIRE I RISCHI NELL'RC AUTO <ul style="list-style-type: none"> - Intervento a cura di Crif
10:40 – 11:00	● UNDERWRITING, TARiffe E PROPOSIZIONE COMMERCIALE <ul style="list-style-type: none"> - Marco Brachini, direttore marketing, brand and customer experience di Sara Assicurazioni - Francesca Di Paola, direttore attuariato di Sara Assicurazioni
11:00 – 11:30	● COFFEE BREAK
11:30 – 11:50	● RIFORMA RC AUTO: I NODI DA SCIOLIERE <ul style="list-style-type: none"> - Maurizio Hazan, partner dello Studio Thmr



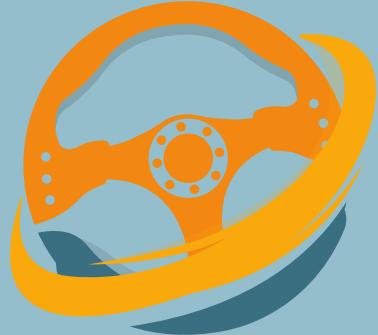
ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA



RC AUTO: COME CAMBIANO QUALITÀ, TUTELA DEL CLIENTE E RIGORE TECNICO

4 NOVEMBRE 2025 | 9:00 - 17:00



PROGRAMMA POMERIGGIO

Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

11:50 – 13:00

- **TAVOLA ROTONDA – RC AUTO, COME CAMBIANO QUALITÀ, TUTELA DEL CLIENTE E RIGORE TECNICO**
 - Daniela D'Agostino, chief property & casualty officer di Unipol Assicurazioni
 - Massimiliano D'Alleva, dirigente responsabile della direzione Fondo Strada e Caccia di Consap
 - Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass
 - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania

Main sponsor



13:00 – 14:00

- **LUNCH**

14:00 – 14:20

- **DATI E AI: RISULTATI TANGIBILI PER IL SETTORE ASSICURATIVO**
 - Intervento a cura di Cambridge Mobile Telematics



14:20 – 15:00

- **TAVOLA ROTONDA – L'EVOLUZIONE DEL CONTENZIOSO E IL CONTROLLO DELLE ATTIVITÀ ANTIFRODE**
 - Luigi Barone, direttore sinistri di Reale Mutua
 - Gianpaolo Di Campi, amministratore unico di Claim Expert
 - Riccardo Gili, head of claims anti fraud, international, innovation and insurance procurement di Axa Italia
 - Giovanni Pascone, dirigente responsabile servizio Card e antifrode di Ania

15:00 – 15:20

- **IL VALORE AGGIUNTO DEL SERVIZIO AL CLIENTE**



15:20 – 16:30

- **GESTIONE DEI SINISTRI: INCERTEZZE, PROGETTI E OPPORTUNITÀ DA COGLIERE**
 - Massimiliano Caradonna, senior vice president di Dekra Group
 - Daniele Ferraro, responsabile del servizio sinistri di Bene Assicurazioni
 - Michele Grilli, direttore sinistri Rc auto di Sara Assicurazioni
 - Ivan Parlato, claims manager di Vittoria Assicurazioni
 - Pierluigi Pellino, head of motor claims & head of claims support di Generali Italia
 - Ferdinando Scafa, direttore sinistri e servizi del Gruppo Assimoco
 - Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama Assicurazioni



ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA



On the safe side.

XXIII CONVEGNO BENPOWER

21 OTTOBRE 2025 | AUTODROMO NAZIONALE DI MONZA

Agenda Relatori

H 10.30 - 11.00 REGISTRAZIONE E ACCOGLIENZA

H 11.00 - 11.20 INTRODUZIONE

Lo stato dell'arte della normativa Cat-Nat: impatti e prospettive per il mercato

Maurizio Hazan, Managing Partner Studio Legale Thmr

H 11.20 - 12.10 TAVOLA ROTONDA

Sistema in emergenza: opportunità e criticità

Emanuela Allegretti, Chief Claims Officer Marsh Italy

Antonino Callaci, Anra Board Member

Andrea Mormino, Claims Coordinator Revo

Fabrizio Pistoia, Responsabile Claims Execution & Operations Sara

Massimo Ranieri, Amministratore Ranieri Property & C. e Seg. Gen. Assiprovider

Marcello Ripamonti, Responsabile Liquidazione Centrale e Poli Property Allianz Italia

Stefano Roselli, AD Peritek e Vicepresidente Anpre

H 12.10 - 13.00 TAVOLA ROTONDA

Gestione integrata dei sinistri property: modelli di collaborazione

Attilio Agostini, AD Benpower

Ellen Bertolo, Head of Claims Aon Italia

Ennio Busetto, Presidente Associazione Agenti Allianz

Giuseppe Degradi, Presidente Aipai

Omar El Idrissi, Head of Property Claims Unipol

Chiara Finazzi, Head of Property & Specialties Expert Claims Zurich

Massimo Lordi, Senior Insurance Advisor Win Wholesale Insurtech Network

Modera

Maria Rosa Alaggio, Direttore Responsabile Insurance Review

Conclusioni

Maria Carolina Balbusso, Responsabile Marketing e Comunicazione Benpower

Per iscriversi all'evento contattare: marketing@benpower.com

