

PRIMO PIANO

Aci-Istat, vittime della strada in calo

Ieri si è celebrata la "Giornata mondiale del ricordo delle vittime della strada", istituita dall'Onu nel 2005 ogni terza domenica di novembre. Nonostante il trend in Italia sia in calo, come dicono gli ultimi dati diffusi da Aci e Istat, proprio ieri abbiamo avuto l'ennesima notizia di incidenti mortali, con un terribile scontro tra due vetture avvenuto a Milano, in seguito al quale un giovane è deceduto. Ad ogni modo, l'ultimo rapporto semestrale Aci-Istat dice che dal 2001 le vittime stradali in Italia si sono ridotte del 60%. Secondo le stime, nel semestre gennaio-giugno 2025 si è registrata una diminuzione, rispetto allo stesso periodo del 2024, del numero di incidenti stradali con lesioni a persone (82.344; -1,3%), dei feriti (111.090; -1,2%) e, più consistente, delle vittime entro il trentesimo giorno (1.310; -6,8%). Rispetto al primo semestre del 2024, nel 2025 le vittime aumentano sulle autostrade (+4,4%), mostrando una dinamica opposta, seppur più moderata, rispetto alla diminuzione che si osserva per il numero di vittime sulle strade urbane (-8,4%) e su quelle extraurbane (-7,1%).

Dal 2019 il calo degli incidenti stradali (-1,5%) e dei feriti (-5,0%) è stato tuttavia molto contenuto; una riduzione più marcata è stata quella dei decessi (-14,6%), ma l'obiettivo di dimezzare le morti entro il 2030 appare lontano. Il 2019 è l'anno di riferimento scelto dalla Commissione Europea per il programma "Road Safety Policy Framework 2021-2030", che fissa come obiettivo intermedio la riduzione del 50% del numero di vittime e feriti gravi entro il 2030.

Beniamino Musto

AGENTI

Uaa, nuove modalità di dialogo

L'assemblea dell'Unione agenti Axa ha eletto il nuovo presidente **Matteo Comi**, che ha confermato la linea politica di Alessandro Lazzaro. Nel programma il rafforzamento di Uaa Servizi e l'intenzione di portare avanti l'accordo integrativo della rete Axa. Il dibattito con la direzione della compagnia ha evidenziato molte criticità e la necessità di riaprire un confronto interrotto, sull'accordo integrativo e sulle acquisizioni di Nobis e Prima

Si è conclusa all'insegna della continuità la settima assemblea dell'**Unione agenti Axa**, con la disponibilità al confronto del nuovo presidente del gruppo agenti, **Matteo Comi**, e l'apertura della direzione di compagnia a rilanciare il rapporto con la rete su basi rafforzate, ribadendo dopo i mesi di tensione la centralità storica degli agenti.

Un'assemblea per certi versi complessa quella di Uaa che si è svolta a Venezia con il titolo programmatico *La forza è nel gruppo*, che ha ribadito la posizione forte dell'Unione contro le manovre della compagnia che hanno reso il 2025 un anno difficile per gli agenti. In questo contesto, la rete ha preso atto della volontà del presidente uscente **Alessandro Lazzaro** di passare la mano, in logica di piena continuità, dopo due mandati in cui sotto la sua guida si sono consolidati i valori del gruppo e sono stati avviati progetti strutturali importanti a sostegno delle agenzie e del passaggio generazionale. Da ieri è Matteo Comi, varesino di 47 anni e vicepresidente uscente, il nuovo presidente dell'Unione agenti Axa, nominato per acclamazione dall'assemblea (che poi nell'elezione formale gli ha attribuito 582 voti su 593).

La nuova giunta è composta dal vicepresidente vicario **Roberto Martorelli**, con presidio sulla salute, dal vicepresidente **Mario Pedretti**, presidio su auto e non motor personal, **Gaspare Menduni** (incentivazione, rappel, reti secondarie), **Chiara Censon** (sviluppo accordo integrativo), **Chiara Brassotti Ziello** (customer), **Stefano Zottarelli** (sinistri e vita), **Paolo Suozzo** (processi e compliance) e **Andrea Fossati** (commercial lines).

UN GRUPPO UNITO CON UNA VISIONE DI CRESCITA

La relazione morale di Alessandro Lazzaro è partita dallo stato dell'arte degli impegni presi alla precedente assemblea di Baveno del 2023 e dalla situazione del confronto con la compagnia.

Lazzaro ha sottolineato la distanza con la dirigenza di Axa Italia, a cui è stato rimarcato uno scarso interesse al confronto e il perseguimento di una linea ambigua rispetto alla sempre affermata volontà di mantenere la centralità delle agenzie. Lazzaro ha ricordato come, all'indomani dell'assemblea di Baveno del '23, la compagnia abbia messo in atto un cambiamento di rotta, in concomitanza con



© InsureHub

"il caso eventi naturali", e con una serie di iniziative che non solo hanno messo da parte la proposta condivisa di sostenere la crescita delle 150 agenzie "fragili", ma hanno portato all'acquisizione prima di **No-bis Assicurazioni** e, più recentemente, del 51% di **Prima Assicurazioni**. Tra i punti che hanno accresciuto la delusione di Uaa la revisione dei prodotti Abitazione e Globale fabbricati e l'aumento del premio medio motor che hanno avuto un impatto sul nuovo business e sui rinnovi, la politica tecnica di Axa in Italia e la necessità di definire un nuovo accordo integrativo.

Negli ultimi due anni, per il presidente uscente, il dialogo sembra aver perso di trasparenza e di volontà di condivisione, con la sospensione delle iniziative intraprese insieme. In conclusione della sua relazione, Lazzaro ha invitato l'assemblea a prendere posizione rispetto alla natura stessa e alla finalità del gruppo agenti di Axa, in considerazione del fatto che a oggi il 35% degli aderenti opera per più imprese e che, "data l'evoluzione che stanno prendendo le politiche commerciali e distributive della compagnia", Uaa stessa sta instaurando delle partnership con altri operatori del settore, a partire da **ConTe** e da **Facile.it**, "player in antitesi con l'attività degli agenti ma oggi interessati a un presidio fisico". Chiaro il messaggio lanciato in conclusione: "per statuto Uaa ha l'obiettivo di difendere gli interessi degli iscritti nei confronti della compagnia, ma oggi le iniziative aziendali potrebbero portarci a scelte imprenditoriali che non vedano sempre Axa come unico partner e, di conseguenza, a modificare la funzione stessa per la quale ci siamo costituiti".

Un ultimo spunto ha riguardato il ruolo dei sindacati, in particolare per quanto riguarda il rinnovo dell'accordo nazionale di categoria: "dalle organizzazioni nazionali di categoria ci si attenderebbe la volontà di trovare almeno quei pochi punti necessari per produrre almeno una proposta unitaria innovativa", ha affermato Lazzaro.

Il dibattito ha portato a galla il malessere degli agenti rispetto alle scelte e alle strategie portate avanti dalla compagnia in particolare nell'ultimo anno e l'assemblea ha sostanzialmente condiviso la mozione del presidente uscente e sostenuto i punti proposti per la politica della giunta entrante. Ne è emersa una forte unità di gruppo, e la riconoscenza nei confronti dell'attività svolta da Lazzaro e dalla sua giunta negli ultimi quattro anni.

GENERAZIONE BOOMER CHIAMA NEXT GEN

Avviato due anni fa, il progetto Next Gen di Uaa si è sviluppato non solo come ponte per il passaggio generazionale in agenzia ma come volontà di integrare le giovani risorse nella realtà del gruppo agenti, in quanto "generazione ricca di stimoli e capace di insegnare a una classe di agenti che ha un'età media di oltre 58 anni". L'iniziativa si articola in tre blocchi, uno di formazione istituzionale per sostenere l'esame Ivass, una scuola di formazione politica per fornire le basi di un impegno a servizio del gruppo agenti, e una terza parte sull'utilizzo e le potenzialità dell'intelligenza artificiale. Da quest'ultima iniziativa sono stati sviluppati progetti che possono essere resi disponibili alle agenzie, come l'automazione del marketing, la chatbot sinistri e un sistema di confronto rapido delle condizioni generali di vendita delle polizze di diverse compagnie. Il programma per il prossimo biennio è di proseguire nella formazione, avviare dei talk coinvolgendo il mondo assuntivo, così come dei seminari su AI e Omnia, strutturare il programma Erasmus di ospitalità presso alcune agenzie. È inoltre volontà del nuovo presidente coinvolgere i giovani nelle attività del gruppo agenti, dalle commissioni alla giunta, per istituzionalizzare il confronto e iniziare a formare le leve della prossima dirigenza.

A sostegno delle nuove generazioni va anche la borsa di studio istituita da Uaa in ricordo del collega **Nicola Salvati**, destinata a finanziare uno dei progetti che i giovani della Next Gen possono presentare sul tema delle nuove iniziative commerciali.

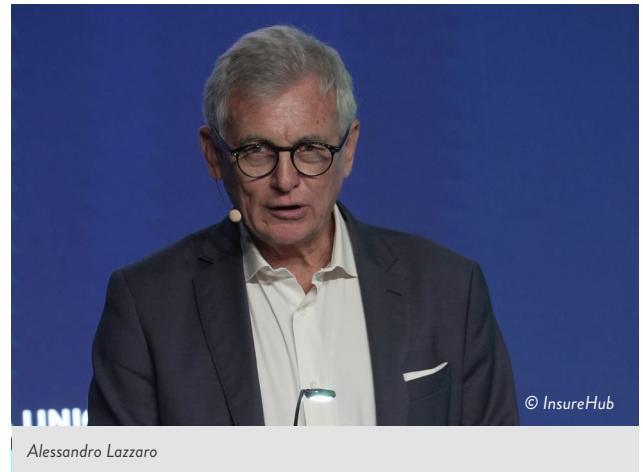
UAA SERVIZI, VALORI DI REDDITIVITÀ E INDIPENDENZA

Uno dei progetti portati a compimento dalla giunta uscente e che caratterizzerà le nuove strategie è **Uaa Servizi**, costituita in società, avviata come strumento per aumentare la redditività delle agenzie e la loro capacità di essere al fianco del cliente, mettendo a disposizione soluzioni che diano risposte a esigenze pratiche, sia con nuove offerte di coperture assicurative sia con servizi in caso di sinistro sui diversi rami.

Per Uaa Servizi è previsto un salto di qualità, con una strutturazione della società che permetta la costituzione di un organigramma e una pianificazione strategica, per avere una maggiore capacità di azione e rafforzare l'offerta verso le agenzie del gruppo in una logica di scelta indipendente.

PROSEGUIRE SULLA LINEA POLITICA DELL'ULTIMO ANNO

Nel suo intervento programmatico Matteo Comi ha preannunciato la continuità con i valori e la linea politica espressa dal gruppo agenti nell'ultimo biennio, una posizione che ha trovato il riscontro dell'assemblea nella mozione di chiusura lavori. Nel documento si indirizza la politica della giunta verso il perfezionamento di eventuali accordi a favore della rete pur constatando



Alessandro Lazzaro

© InsureHub

"le differenti posizioni espresse dalle rappresentanze sindacali di primo livello e la loro non adeguata reattività"; si invita inoltre a portare avanti il rafforzamento finanziario e manageriale di Uaa Servizi, un'iniziativa che "dovrà garantire una sostenibilità economica coerente con il modello di servizio e con il valore generato per le agenzie". Rispetto ai rapporti con la compagnia, si chiede di sondare l'esistenza di presupposti per "la ripresa di un dialogo costruttivo", in assenza dei quali sarà valutata l'opportunità di proseguire il confronto; inoltre, non ultimo, di valutare gli effetti delle acquisizioni di Nobis Assicurazioni e Prima Assicurazioni.

Nella mozione si invita a proseguire e a far crescere il progetto Next Generation e a rafforzare Uaa Servizi, a continuare a investire sull'ambiente digitale Omnia, finalizzare il nuovo accordo sinistri e riprendere le attività di confronto sul nuovo accordo integrativo e sull'accordo di evoluzione rete. La mozione chiude ribadendo come fondamentale la centralità e la tutela delle agenzie, che devono poter mantenere la propria autonomia.

Una mozione sfidante, l'ha definita Comi, confermando l'impegno a promuovere il dialogo con la compagnia e a condividere ogni esito con la rete, nonché la disponibilità al confronto sull'integrazione di Nobis e di Prima.

PORTE APERTE ALLA RIPARTENZA

Un'apertura che è stata accolta favorevolmente dall'ad di Axa Italia **Chiara Soldano**, intervenuta nel confronto finale con il presidente neo eletto.

Soldano ha ribadito l'importanza degli agenti per la compagnia, misurabile nel +37% di crescita registrato negli ultimi quattro anni, ha ricordato la positività del rapporto costruita nel tempo e riconosciuta sul mercato, con il tasso di attivazione in linee di business fondamentali (raddoppiato in tre-quattro anni), il terzo posto nel ranking delle assicurazioni per solidità e dimensione delle agenzie, il primo posto nei feedback dei clienti su tutte le linee di business. La presenza dell'agente è considerata da Axa un valore reale, con il 95% del portafoglio gestito dalla rete. L'ad ha riconosciuto le difficoltà di dialogo, un confronto messo a dura prova da



Chiara Soldano



© InsureHub

manovre definite faticose ma necessarie. Soldano ha ricordato il lavoro con la presidenza uscente per individuare leve, a partire dal monte sconti, a sostegno della crescita delle agenzie e di un'inversione di tendenza su nuovo business e retention dopo le difficoltà del 2025.

Rispetto alle acquisizioni di imprese considerate competitor dalla rete, Soldano ha affermato che l'iniziativa risponde alla scelta strategica del gruppo di investire in Italia per incrementare il proprio peso sul mercato, anche in previsione della scadenza dell'agreement con **Mps** che andrà a rinnovo a ottobre 2027. È stata però anche evidenziata un'affinità che può essere positiva sulle linee travel e cvt e la complementarietà su alcuni segmenti. Rispetto a Prima, l'ad ha evidenziato che l'acquisizione è avvenuta da parte del gruppo Axa, interessato al modello di business replicabile all'estero e alla struttura della piattaforma tecnologica.

SERVONO SEGNALI FORTI DA SUBITO

Rinnovare la collaborazione con la rete agenziale significa anche pensare a nuovi investimenti. Tre le aree individuate: sviluppo tecnologico, crescita delle competenze degli agenti sulle linee di business del futuro, ragione per cui Axa pensa di inserire nuove figure professionali sul territorio e di replicare il modello verticale avviato sul salute, costruire nuovi prodotti in linea con le richieste del mercato.

Comi ha raccolto il messaggio positivo della direzione, invitando a renderlo concreto da subito, entro la chiusura di dicembre, per partire bene nei primi mesi dell'anno prossimo, ricordando che per la rete non è più sostenibile un andamento simile a quello del 2025. Segnali forti sono richiesti dal neo presidente sulle strategie che la compagnia intende adottare sulle nuove acquisizioni, viste in competizione in un business motor che va verso la commodity e con il rischio di una cannibalizzazione del portafoglio. C'è la disponibilità della nuova giunta a costruire insieme alla compagnia iniziative che contribuiscano a rilanciare la relazione, a partire da segnali concreti come l'accordo integrativo e le misure di incentivazione.

Il dialogo è oggi un'intenzione positiva, la rete attende di vedere se il periodo difficile potrà essere messo alle spalle

Maria Moro

RICERCHE

Assicurazioni, come cambiano gli investimenti

In uno scenario caratterizzato dall'incertezza e dai timori per una possibile crescita dell'inflazione, le imprese del settore, come emerso in un recente rapporto di BlackRock, stanno rivedendo modelli e approcci per superare le difficoltà del momento e continuare a crescere: in una sostanziale revisione dei portafogli, spicca in particolare la crescente attenzione verso le private class

L'inflazione spaventa gli assicuratori. L'andamento dei prezzi, sulla scia di dazi, guerre commerciali e tensioni geopolitiche, potrebbe avere un impatto significativo sulle strategie di business e di investimento delle imprese del settore. Al punto tale che, secondo l'ultimo *Global Insurance Report* di **BlackRock**, l'inflazione si pone al vertice delle preoccupazioni maggiormente percepite dai professionisti delle polizze in tutto il mondo: per il 63% dei oltre 450 manager intervistati per la 14esima edizione del rapporto, è infatti proprio l'andamento dei prezzi il rischio principale per le compagnie assicurative. Dietro si piazzano le tensioni internazionali (50%), la nuova stagione di alti tassi di interesse (42%), la produzione legislativa e regolamentare (40%) e la recessione (35%). Quanto basta per avere contezza dello scenario di incertezza che le imprese di assicurazione si trovano oggi ad affrontare a livello globale.

Il rapporto, realizzato su un campione di compagnie che vantano complessivamente asset under management per circa 23mila miliardi di dollari in tutto il mondo, mette in evidenza tutti gli sforzi che il mercato sta ogni giorno compiendo per gestire e superare le sfide di un panorama economico con molteplici fonti di rischio. E poi anche per tentare di cogliere le opportunità di business che possono spuntare all'orizzonte. "Il 2025 è un anno di cautela in un contesto di forte volatilità, ma anche di fiducia verso le opportunità a lungo termine che i mercati privati possono offrire", ha affermato **Mark Erickson**, global insurance strategist di BlackRock. "Gli assicuratori – ha aggiunto – stanno affrontando questo scenario di mercato con disciplina, con numerose imprese che stanno abbracciando nuovi modelli operativi, a partire da



© Gabrielli Pereira - Pixabay

soluzioni ibride per l'accesso ad asset privati, e che stanno adottando software di investimento, gestione del rischio e intelligenza artificiale per rafforzare i propri portafogli".

Sempre più asset privati

Di fronte a un simile scenario, non sorprende che l'appetito al rischio del settore risulti particolarmente basso: solo il 12% delle imprese del settore intende incrementare la propria esposizione al rischio di investimento nel corso del 2025, dopo anni in cui il dato era arrivato a raggiungere picchi del 60%.

Eppure, nonostante tutto, nel settore non manca un certo fermento. Il rapporto, a questo riguardo, evidenza in particolare la crescente attenzione che il mercato assicurativo sta



è su Facebook

Segui la nostra pagina



mostrando verso il segmento degli asset privati: circa il 30% degli intervistati si propone di incrementare gli investimenti in questa particolare attività, puntando soprattutto su direct lending (39%), special situations (38%) e infrastructure debt (37%). Elevata anche l'attenzione riservata a strategie che combinano più fonti di investimento alternative, soprattutto per quanto riguarda le compagnie più piccole che magari non hanno a disposizione le competenze necessarie per gestire adeguatamente le attività in una singola asset class. Per l'1% del mercato, la revisione del modello finirà per toccare più del 10% dell'attuale portafoglio di investimento. La dinamica riguarda l'intero settore, a prescindere dal contesto territoriale e dagli ambiti di attività. E spinge i curatori del rapporto a parlare di "un cambiamento secolare nell'appetito verso gli asset privati, indipendentemente dal ciclo dei tassi".

Una revisione sostanziale

"Gli assicuratori sono gestori esperti di asset pubblici e privati, che operano in un mercato molto competitivo e regolamentato", ha osservato **Charles Hatami**, global head of Financial & Strategic Investors Group e co-head of Global Partners Office di BlackRock. "Oggi stiamo assistendo a una veloce trasformazione, soprattutto fra gli assicuratori vita, verso un maggior impiego a lungo termine del capitale in asset privati, specialmente in aree come il private credit e le infrastrutture: la loro profonda conoscenza del settore, l'approccio disciplinato e l'orizzonte di investimenti a lungo termine – ha proseguito – possono mettere il mercato nella posizione di offrire una prospettiva di valore ad altri investitori istituzionali che si trovano ad affrontare sfide analoghe".

L'evoluzione dei modelli operativi si riflette anche in un approccio diverso agli investimenti in asset pubblici. Già, perché se salgono gli asset privati, quelli pubblici non possono far altro che scendere: l'appetito al rischio per questo genere di investimenti, dopo il minimo storico del 20% toccato lo scorso anno, si è fermato nel 2025 al 21%. Ciononostante, si legge nel rapporto, "gli asset pubblici continuano a rappresentare l'attività principale per gli assicuratori del mercato". E il 21% delle compagnie ha dichiarato di aver pianificato un incremento di simili investimenti nel 2025.

Maggiore attenzione alla gestione del capitale

Il ripensamento delle strategie di investimento è dettato, oltre che dalla necessità di gestire l'attuale incertezza di mercato, anche dalla volontà di garantire la competitività a lungo termine dei portafogli in mano alle imprese del settore. Ecco allora la tendenza verso una sostanziale revisione di



© Berto M. - Pixabay

strategie e modelli, con l'adozione di processi e strutture voltati a una maggiore flessibilità. L'87% degli assicuratori, a tal proposito, ha affermato di aver rivisto il proprio approccio di gestione e investimento. Molte compagnie stanno puntando modelli ibridi che uniscono alle competenze interne anche il contributo che può arrivare da possibili partner. Più in generale, il rapporto osserva una maggiore attenzione verso la funzione di capital management. Il 67% delle compagnie si dice intenzionato a sfruttare sidecar riassicurativi nei prossimi dodici mesi, il 54% si propone di incrementare l'impiego di capitale di terzi e il 53% prevede di espandere le proprie capacità nella gestione di captive.

"Questa maggiore attenzione alla gestione del capitale è in buona parte dettata dal bisogno delle compagnie di diversificare i ricavi di bilancio attraverso un maggior contributo degli introiti da commissioni, ottimizzare i conti e la struttura di capitale, differenziare i mix di attività attraverso sidecar e accedere a fonti non diluitive di capitale", conclude il rapporto.

Giacomo Corvi

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Risparmio e investimenti: serve più assicurazione](#)
- [Le compagnie europee cercano rendimenti e diversificazione con il credito privato](#)

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