

PRIMO PIANO

Zurich, offerta per Beazley

Zurich punta su Beazley. Il gruppo svizzero ha annunciato di aver presentato al consiglio di amministrazione dell'assicuratore britannico una proposta per rilevare il 100% della società. L'offerta è fissata a 12,80 sterline per azione, corrispettivo che incorpora un premio del 56% rispetto al valore di chiusura del titolo dello scorso 16 gennaio. Stando a un calcolo della Reuters, il controvalore complessivo dell'operazione si attesterebbe a 7,67 miliardi di sterline, pari a poco più di 10 miliardi di dollari. La transazione sarà finanziata tramite la liquidità esistente, nuove linee di debito e l'emissione di azioni. La proposta risulta più alta rispetto all'offerta di 12,30 sterline per azione che era stata presentata lo scorso 4 gennaio al board di Beazley e subito rigettata in quanto ritenuta, come si legge in una nota di Zurich, "significativamente svalutata". Sentito dall'agenzia di stampa Awp, Mario Greco, group ceo di Zurich, si è detto convinto di "aver presentato un'offerta strategicamente molto valida e finanziariamente interessante: ora vedremo come reagiranno gli azionisti di Beazley". L'operazione, nelle intenzioni di Zurich, "potrebbe creare un leader globale nel settore dell'assicurazione specialistica, con circa 15 miliardi di dollari in premi lordi sottoscritti, un'eccezionale disponibilità di dati e forti competenze nell'ambito della sottoscrizione, nonché una capacità di mercato e di distribuzione all'avanguardia, eccellenza nella riassicurazione e infrastrutture tecnologiche all'avanguardia".

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Aua, 2026 anno chiave per il consolidamento

L'associazione degli agenti Unipol quest'anno lavorerà su un gran numero di progetti che punteranno il volto futuro del gruppo: dalla capacità di autonomia delle agenzie (investimento in Integra Broker e nel nuovo gestionale) alla Unipol University, dal percorso di Aua Futura alle discussioni per il rinnovo del Patto 3.0, in scadenza a fine anno

L'anno dell'assetto definitivo del sistema associativo. Il 2026 rappresenta per gli **Agenti UnipolSai Associati (Aua)** uno snodo fondamentale perché entrano nel vivo molti importanti progetti su cui si è lavorato negli anni scorsi. A ciò si aggiunge il fatto che alla fine di quest'anno scadrà il Patto 3.0, e dunque il confronto con la mandante su questo rinnovo entrerà sempre di più nel vivo.

A tracciare un quadro completo è il presidente di Aua, **Enzo Sivori**. "Nel 2026 – spiega – daremo corso all'assetto definitivo del nostro sistema associativo". Nel corso del tempo è stata infatti svolta un'attività di semplificazione delle strutture che ha ridotto le entità del sistema associativo da sette a due. Nella definizione attuale sono presenti soltanto Aua, l'associazione di rappresentanza, e **Aua Soluzioni**, la società di servizi che ha l'obiettivo di rafforzare quello che Sivori definisce "il polo assicurativo dedicato ai colleghi. Noi – prosegue – da sempre predichiamo l'autonomia degli agenti, e quindi la necessità, al di là delle scelte fatte dalla compagnia che si rappresenta, di conservare il proprio patrimonio clienti". Tutte le attività assicurative al servizio degli agenti iscritti ad Aua saranno affidate a **Integra Broker**. Una scelta che dà un indirizzo più definito a questo percorso. "Due anni fa – ricorda Sivori – era stata costituita **Aua Insurance**, avevamo a disposizione il comparatore di **Yolo**, avevamo un po' di mandati, riuscivamo a far piazzare ai colleghi un po' di rischi. Ora desideriamo irrobustire quella parte di servizio dedicato alle agenzie associate. Ovviamente investiremo anche in Integra Broker in modo che riesca a dare soluzioni più puntuali ai bisogni dei clienti: rafforzeremo la nostra partecipazione passando, dal 10% a circa il 30-40%".

NUOVO GESTIONALE DI AGENZIA, NON SARÀ UN CRM

Altri due importanti progetti in campo che prenderanno concreto avvio nel corso di quest'anno sono il gestionale unico di agenzia e la **Unipol University**. "Sono progetti – osserva Sivori – che avevamo annunciato nel corso del congresso del 2025, attorno ai quali c'è stato un lungo confronto al nostro interno sui contenuti da apportare".

Per quanto riguarda il nuovo gestionale, l'associazione si trova ora nella fase di



© Valeria Beltrami

Enzo Sivori

presentazione alla compagnia del progetto esecutivo, dove si capirà la dimensione dell'investimento che sarà richiesto a **Unipol Assicurazioni**, investimento che si aggiungerà a ciò che metteranno sul piatto gli stessi agenti Aua. L'obiettivo è, da un lato, quello di implementare gli elementi di tale gestionale già presenti sulla piattaforma attualmente utilizzata e, dall'altro, quello di "invitare la compagnia a costruire in casa o realizzare con l'aiuto di alcune società di software, i tasselli mancanti necessari a costruire ciò che abbiamo pensato. Questo perché – aggiunge Sivori – i gestionali presenti attualmente sul mercato nascono, in sostanza, dall'esigenza di avere dei Crm, mentre il nostro gestionale sarà tutto fuorché un Crm di agenzia, e quindi avrà dei connotati particolari".

IL PROGETTO DELLA UNIPOL UNIVERSITY

Per quanto riguarda invece la Unipol University, l'obiettivo è quello del reclutamento del personale, per essere più attrattivi per neodiplomati e neolaureati, offrendo loro un'opportunità formativa retribuita. Ogni figura che entrerà a far parte del progetto verrà incanalata in un percorso che prevede formazione, coaching, follow up e un addestramento operativo all'interno delle singole agenzie, i cui contenuti cambieranno a seconda delle competenze e delle specializzazioni che si vogliono implementare. Partendo da impiegato front office, si potrà crescere diventando responsabile commerciale, responsabile dell'omnicanalità, fino alla possibilità di diventare agente. Per i migliori è previsto anche un master universitario che potrà aprire le porte anche alle carriere di compagnia. "Abbiamo avviato tutti i percorsi di addestramento operativo, a cui abbiamo fatto riferimento nel progetto, che verranno testati in un progetto pilota che prevede l'addestramento di 30 risorse presenti in altrettante agenzie, per poi dare corso, a partire dal secondo semestre del 2026, al progetto definitivo", afferma Sivori.

AUA FUTURA, IL FUTURO DI AUA

Grande attenzione sarà poi rivolta a un altro importante progetto, Aua Futura, le cui attività sono state avviate nel giugno dello scorso anno. L'obiettivo è quello di creare il futuro gruppo dirigente di Aua "attraverso un percorso di qualificazione, formazione e informazione". Sono 25 i membri coinvolti in questo progetto, agenti Unipol iscritti ad Aua, alcuni dei quali hanno manifestato l'intenzione e il desiderio di misurarsi con questa nuova idea. Divisi in tre gruppi, ciascuno coordinato da un collega esperto, porteranno avanti attività separate e congiunte, sempre facendo riferimento al presidente Sivori. Questi giovani agenti, che si possono quindi definire "rappresentanti nominati", affiancano i "rappresentanti eletti", svolgendo funzioni operative finalizzate al perseguimento degli obiettivi della piattaforma programmatica del mandato in corso.

Gli incontri di Aua Futura finora svolti hanno avuto lo scopo di fornire alcune informazioni basilari per l'attività stessa degli agenti, a partire dall'Accordo Nazionale Imprese-Agenti, passando per il Fondo pensione agenti e la Cassa di previdenza agenti. Per Sivori avere piena contezza di tutti gli strumenti attualmente in essere significa non solo essere in grado di gestire consapevolmente ogni fase del proprio percorso professionale e di supportare gli altri nel momento del bisogno, ma anche "acquisire gradatamente la prospettiva necessaria a contribuire alla predisposizione di nuovi o ulteriori istituti o alla modifica degli esistenti".

IL RINNOVO DEL PATTO 3.0

Infine, al termine del 2026 scadrà anche uno degli architravi nel rapporto tra Aua e Unipol Assicurazioni: il Patto 3.0. "Abbiamo già cominciato a confrontarci con la mandante, e continueremo nel corso dell'anno, sulle nuove idee riguardanti gli istituti economici da proporre alla compagnia all'interno del nuovo Patto, tenendo conto di tutte le novità normative e regolamentari, ma anche di tutto ciò che è successo in questi tre anni, a partire dall'aumentata frequenza e dall'aumentata importanza degli eventi catastrofali, e quindi dalla diversa luce che le compagnie stanno dedicando ai rami elementari", conclude Sivori.

Beniamino Musto



Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Ecco Aua Futura, gli Agenti UnipolSai Associati preparano il ricambio generazionale](#)
- [Enzo Sivori è stato rieletto alla presidenza di Aua](#)

RICERCHE

La redditività dei riassicuratori alla prova dei rinnovi

Secondo un'analisi di Fitch, la capitalizzazione del settore resterà anche quest'anno molto solida e favorevole ai rating, superando i target dichiarati e garantendo un margine di sicurezza sufficiente ad assorbire eventuali shock di mercato

La redditività dei riassicuratori globali diminuirà, ma rimarrà solida anche nel 2026. È ciò che sostiene un'analisi di Fitch pubblicata nei giorni scorsi, secondo la quale i rinnovi contrattuali di inizio anno hanno confermato "ulteriori riduzioni dei prezzi aggiustati per il rischio nella maggior parte dei rami". Secondo l'agenzia di rating, ciò sarebbe in linea con le previsioni pubblicate lo scorso settembre, in cui si era parlato di un "deterioramento" per il settore della riassicurazione globale, sulla scia di condizioni operative e commerciali moderatamente più deboli, ma comunque solide, nel 2026.

Si prospetta dunque una normalizzazione del ciclo riassicurativo dopo la fase di forte hard market del biennio 2023-2024. L'abbondanza di capitale, alimentata anche dal ritorno degli investitori nei mercati alternativi (insurance-linked securities, cat bond), ha ridotto la pressione sui prezzi, soprattutto nei rami più esposti alla volatilità catastrofale.

L'offerta di capitale ai massimi storici

Ad ogni modo, entrando nel dettaglio, Fitch spiega che l'offerta di capitale, ai massimi storici e proveniente sia da fonti tradizionali sia alternative, ha nuovamente superato la domanda incrementale dei cedenti, al rinnovo del primo gennaio. Questo ha spostato il potere contrattuale a favore degli acquirenti, in modo particolarmente evidente nel ramo property e, in misura minore, nel mercato specialty, mentre nel settore casualty la dinamica è rimasta più equilibrata. Dopo anni in cui le perdite catastrofali elevate avevano eroso capitale e spinto i riassicuratori a irrigidire prezzi e condizio-

ni, ora l'andamento complessivamente contenuto delle perdite nei catastrofali property ha favorito un alleggerimento dei prezzi da parte dei riassicuratori. A ciò hanno contribuito una stagione degli uragani atlantici relativamente tranquilla, e il fatto che le perdite da incendi in California sono rimaste entro le "rating sensitivities", vale a dire le soglie di perdita o di deterioramento dei risultati oltre le quali le agenzie di rating potrebbero rivedere al ribasso il giudizio su una compagnia. Nel complesso, i livelli dei prezzi sono tornati in larga misura su quelli del 2022 e rimangono ben al di sopra del minimo ciclico del 2018.

Le dinamiche nel property catastrofale, nel casualty e nel settore specialty

Le tariffe del property catastrofale e della retrocessione riassicurativa (cioè la riassicurazione dei riassicuratori) sono diminuite del 10-20% sui programmi loss-free, segnalando che la disciplina tecnica non è stata abbandonata: la riduzione dei prezzi premia soprattutto i cedenti con buona esperienza sinistri e strutture di rischio ritenute più efficienti.

Per quanto riguarda il comparto specialty, si sono registrati cali più contenuti con un andamento però differenziato, riflettendo dinamiche di rischio più specifiche. Il cyber, ad esempio, ha segnato una flessione significativa del 15-25%, sulla scia di una fase di rapida normalizzazione dopo gli aumenti molto forti degli anni precedenti. Il settore aviation, invece, è risultato marginalmente in aumento.

I rinnovi casualty negli Stati Uniti sono stati complessivamente stabili, mentre il casualty internazionale ha mostrato un calo a una cifra medio-alta.

Un progressivo allentamento per termini e condizioni

L'intensificarsi della concorrenza sui prezzi, nella visione dell'agenzia di rating, è stata accompagnata da un progressivo allentamento di termini e condizioni rispetto agli standard particolarmente elevati introdotti nel 2023. I riassicuratori si mostrano oggi più disponibili a offrire protezione con punti di attacco (attachment points) più bassi e per periodi di ritorno più frequenti, anche nell'ambito dei trattati aggregati, mentre l'estensione delle coperture è aumentata in modo moderato. Secondo Fitch, "la concorrenza è destinata a rimanere prevalentemente guidata dal prezzo nel 2026; tuttavia, in assenza di un forte shock macroeconomico o di un evento negativo specifico per il settore, ci si attende un ul-



teriore allentamento delle condizioni contrattuali ai prossimi rinnovi”.

Per il 2026 Fitch si attende “un lieve peggioramento del combined ratio e del ritorno sul capitale (Roe)”, ipotizzando che le grandi perdite restino entro i budget previsti. Tale andamento sarà determinato dalla riduzione dei prezzi e dall’aumento del costo dei sinistri. L’impatto negativo dovrebbe tuttavia essere attenuato “da un livello di prezzi ancora adeguato al rischio, da termini e condizioni che restano più restrittive rispetto alle medie storiche e da rendimenti degli investimenti favorevoli”.

Il mercato globale resta ampiamente capitalizzato

Secondo l’agenzia di rating, “la crescita dei ricavi è destinata a rallentare con il calo sia dei prezzi sia dei volumi, mentre i riassicuratori tenderanno a privilegiare la diversificazione e la redditività rispetto all’espansione, trovandosi in alcuni casi nell’impossibilità di impiegare il capitale secondo i piani iniziali”. La costruzione di data center a livello globale, il rischio cyber e le soluzioni strutturate rappresentano le principali aree di crescita nel 2026 e oltre.

Il mercato globale resta ampiamente capitalizzato: Fitch ricorda che, secondo le attese, il capitale riassicurativo dovrebbe aver raggiunto un nuovo massimo storico a fine 2025, con un aumento di circa il 30% rispetto al minimo del 2022. La crescita è sostenuta sia dal capitale tradizionale, sia dal capitale alternativo, in particolare attraverso i catastrophe bond e i sidecar, cioè le strutture di riassicurazione finanziate da capitali di terzi utilizzate per assumere rischi accanto ai riassicuratori tradizionali. La recente espansione dei gestori di investimenti alternativi nei sindacati dei Lloyd’s e nei sidecar casualty statunitensi ha immesso una nuova ondata di capitale di terzi nel settore. “Ci attendiamo che la capitalizzazione dei riassicuratori rimanga molto solida e favorevole ai rating, superando i target dichiarati e garantendo un margine di sicurezza sufficiente ad assorbire eventuali shock di mercato”, conclude l’analisi di Fitch.

Beniamino Musto

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Fitch, i riassicuratori europei sono sulla buona strada](#)
- [Fitch: redditività record per i big europei della riassicurazione](#)

PRODOTTI

Genertel lancia Pensione Integrativa

La compagnia diretta del gruppo Generali propone un nuovo piano pensionistico individuale



Genertel lancia Pensione Integrativa, il nuovo piano pensionistico individuale della compagnia diretta del gruppo Generali.

La nuova offerta propone diverse opportunità, come versamenti flessibili, investimenti personalizzati (si può scegliere tra opzioni prudenti, bilanciate e dinamiche); protezione in caso di non autosufficienza, aggiungendo una copertura long term care; vantaggi fiscali previsti dalla normativa.

“Con Pensione Integrativa, ampliamo la nostra offerta vita e rafforziamo l’impegno a proporre soluzioni sempre più innovative, accessibili e sicure che permettano ai nostri clienti di pianificare il futuro con serenità, proteggendo se stessi e le persone care. Questa nuova soluzione nasce dall’ascolto delle esigenze reali delle persone”, ha commentato **Tamara Zejec**, responsabile vita di Genertel.

Grazie alla personalizzazione, l’assicurato può scegliere tra diverse linee di investimento o affidarsi al programma Life Cycle, che adatta progressivamente il portafoglio all’età del sottoscrittore. Al momento del pensionamento, il capitale potrà essere convertito in rendita o riscosso in parte.

Fabrizio Aurilia

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