

## PRIMO PIANO

## Ivass, cresce il salute

L'Ivass ha pubblicato oggi il bollettino statistico con i principali dati sull'attività assicurativa delle imprese vigilate nel comparto salute, ossia nei rami infortuni e malattia. Dalla rilevazione dell'autorità emerge che nel 2024 la spesa sanitaria complessiva in Italia è stata di 185,1 miliardi di euro: si tratta dell'8,5% del Pil. La quota prevalente della spesa sanitaria è sostenuta dal settore pubblico (il 74,3% del totale, pari al 6,3% del Pil); la spesa out-of-pocket, cioè quella a carico direttamente dei cittadini, è pari al 22,3% (1,9% del Pil); marginale (3,4%) è invece la spesa sanitaria intermediata da fondi sanitari e imprese di assicurazione. I premi raccolti dalle imprese di assicurazione nel comparto salute ammontano nel 2024 a 8 miliardi di euro (3,6 miliardi per il ramo infortuni e 4,4 miliardi per quella malattia) e aumentano del 7,8% rispetto al 2023. Il ramo infortuni cresce del 2,9%, e il ramo malattia del 12,1%. Nei primi tre trimestri del 2025 il trend della raccolta premi prosegue, con un incremento maggiore per il ramo malattia (+12,7% rispetto al terzo trimestre 2024) rispetto a quello infortuni (+3,1%). Il mercato è concentrato: le prime cinque imprese raccolgono il 68% dei premi nel ramo malattia e oltre il 61% nel ramo infortuni. Per quanto riguarda nello specifico il ramo malattia, nel 2024 ha visto una ampia diffusione delle polizze collettive: più di un italiano su cinque è coperto da questo tipo di polizza, con prevalenza di quelle stipulate da fondi sanitari.

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

**Beniamino Musto**

## INTERMEDIARI

## Serrao (Gagi): “Più grandi, più forti, più smart”

**È così che il gruppo agenti punta a imporsi come un punto di riferimento per gli intermediari assicurativi. Il presidente della rappresentanza aziendale illustra a Insurance Daily le numerose iniziative già in programma per il 2026, soffermandosi a lungo anche sui rapporti con la mandante e con gli altri gruppi della galassia di Generali Italia**

Il **Gagi** intende confermarsi anche nel 2026 “un punto di riferimento per il settore degli intermediari assicurativi”. Per farlo, come illustra il presidente **Federico Serrao**, si punterà soprattutto su “un approccio che può essere sintetizzato in poche e semplici battute: più grandi, più forti e più smart”. È così che il gruppo agenti di **Generali Italia** si propone di rimarcare l'importanza di una rappresentanza aziendale coesa ed efficiente per supportare i professionisti della distribuzione assicurativa nella loro operatività quotidiana e stabilire un confronto aperto e costruttivo con la mandante.

Molte le iniziative già in programma per il gruppo agenti. A cominciare dalla convention che si terrà il prossimo 5 marzo presso il Teatro del Maggio Musicale Fiorentino di Firenze. “Abbiamo deciso di riservare un spazio adeguato all'approfondimento culturale, con interventi affidati a ospiti di alto profilo, compreso il top management della compagnia, per alimentare un dibattito che possa consentirci di riflettere un po' più a fondo sull'evoluzione di mercato e sulle nuove esigenze di protezione dei nostri clienti”, illustra Serrao. “Prima – prosegue – si terrà anche una sessione straordinaria che è stata indetta per riformare lo statuto della nostra associazione: pensiamo che sia un momento fondamentale per confrontarci sul nostro futuro e acquisire regole, strumenti e procedure che possano metterci nelle condizioni di confermarci come una realtà moderna, al passo con i nuovi bisogni del mercato”.

### GAGI EMPOWERMENT: L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE

Il gruppo agenti continuerà anche nel 2026 a puntare moltissimo sulla formazione. “Replicheremo sicuramente l'esperienza di Gagi Empowerment, una sorta di accademia dedicata ai giovani agenti che hanno fatto il loro ingresso sul mercato dopo il 2021”, dice Serrao. “Lo scorso anno – aggiunge – abbiamo registrato risultati molto positivi, con circa 60 partecipanti, anche grazie alla presenza di ospiti di rilievo come **Danilo De Gasperi**, psicologo della nazionale italiana di tennis che si è aggiudicata le ultime due edizioni della Coppa Davis, e **Carlo Alberto Carnevale Maffè**, noto economista e professore di strategia aziendale dell'Università Bocconi di Milano”. L'appuntamento vuole offrire ai giovani colleghi del gruppo agenti una panoramica della struttura della rappresentanza aziendale e, non secondariamente, aprire con loro un dialogo costante per raccogliere le loro idee, proposte e punti



Federico Serrao

© Valeria Beltrami

di vista, favorendo il loro ingresso in ruoli operativi. “È un progetto pensato e nato nel 2025, che ora deve affinarsi ed evolvere, anche con l’obiettivo di trovare la futura classe dirigente del Gagi”, commenta Serrao

In programma anche altre iniziative di formazione su temi di stretta attualità per gli agenti assicurativi, come le possibili implicazioni relative all’utilizzo dell’intelligenza artificiale. In cantiere anche la possibile istituzione di una scuola di formazione politica dedicata ai dirigenti del gruppo agenti. “Grazie alla collaborazione con il già citato professor Carnevale Maffè, abbiamo avviato una serie di colloqui preliminari con l’Università Bocconi per verificare la fattibilità del progetto”, rivela Serrao. “L’iniziativa sarà testata inizialmente con i componenti della giunta, per proseguire con i membri del consiglio direttivo, e si propone – prosegue – di fornire ai partecipanti le competenze necessarie per dare un taglio ancora più imprenditoriale alla nostra rete e gestire al meglio il dialogo con la mandante”.

### LA GESTIONE DEI PRODUTTORI DIPENDENTI

Proprio in merito a quest’ultimo punto, Serrao si dice soddisfatto dei risultati raggiunti nel dialogo con Generali Italia. Il confronto si è concentrato soprattutto sulla gestione dei produttori dipendenti della compagnia, figure molto presenti nella rete distributiva della società. “È una caratteristica peculiare del nostro modello di agenzia, per noi anche una sorta di fiore all’occhiello: un’organizzazione commerciale ibrida che integra al proprio interno intermediari professionisti e dipendenti della nostra mandante”, osserva Serrao. “Sono convinto che gli agenti debbano avere voce in capitolo nella gestione di queste figure con l’obiettivo di valorizzare il contributo strategico che possono offrire all’interno delle nostre agenzie: in fondo – prosegue – siamo noi che li reclutiamo, li formiamo e li accompagniamo nella loro crescita professionale affidando loro la gestione dei nostri clienti”.

Secondo Serrao, è dunque essenziale che il ruolo dei produttori sia “riconosciuto e strutturato in un’ottica in grado di premiare l’eccellenza e la continuità del modello di business: se affrontato con la giusta visione, è un fattore che ha già dato e non potrà che dare luogo a risultati sempre più importanti”.

### LA CENTRALITÀ DEGLI AGENTI

In ogni caso, secondo Serrao, il confronto con la mandante si è rivelato sino a oggi positivo. “Abbiamo avuto un gran numero di incontri lo scorso anno, talvolta molto accesi, comunque produttivi per entrambe le parti”. Il dialogo fra le due realtà non sembra dunque aver risentito delle ben note vicende che nel 2025 hanno toccato il gruppo **Generali**, a cominciare dal successo dell’ops di **Mps** su **Mediobanca**. “Posto che è ancora presto per verificare gli effetti di questo cambiamento epocale di governance, sempre che effetti ci siano, a oggi non registriamo differenze di sorta rispetto agli anni precedenti”, dice Serrao. Anche la recente nomina di **Giulio Terzariol** a direttore generale del gruppo assicurativo è, per il numero uno del Gagi, un segnale di continuità rispetto a quanto è stato fatto finora. “È da tempo una figura apicale del top management di Generali, abbiamo avuto modo di conoscerlo e sarà anche ospite della nostra convention, quindi è un passaggio – spiega – che i nostri associati hanno accolto con soddisfazione”.

La posizione di Serrao è chiara. “A prescindere dalla composizione azionaria o dal management della compagnia, il ruolo degli agenti è e resterà centrale per il business di Generali. Abbiamo un modello distributivo unico in cui, tra l’altro, come specificato nel nostro accordo integrativo, si prevede che la distribuzione dei prodotti con il marchio del Leone può avvenire soltanto attraverso le nostre agenzie: questa – osserva – è la cosa più importante”. La centralità degli agenti è dettata anche dai numeri: la stragrande maggioranza dei premi sottoscritti nell’ambito del nuovo obbligo assicurativo sulle catastrofi naturali per le imprese è stato stipulato proprio in agenzia. “Penso che la costante crescita di Generali, che ha raddoppiato il suo valore di borsa negli ultimi dieci anni, debba essere in buona parte – aggiunge Serrao – attribuita al lavoro quotidiano di noi agenti”.



## ISCRIVITI

Iscriviti alla nostra newsletter  
e rimani aggiornato



Clicca qui



© Generali Italia

## GAGI SERVICE E UNA POSSIBILE UNIFICAZIONE

“Negli ultimi anni abbiamo iniziato a sottoscrivere accordi di quadro con altri operatori del mercato assicurativo: collaborazioni tattiche per una rete molto legata al marchio, orgogliosamente fedele al Leone, ma al contempo con la necessità di poter contare su più soluzioni nell’ottica di conservare la relazione totale con il cliente”, afferma in chiusura Serrao. L’obiettivo è rimarcare la strategicità del proprio business per valorizzare ulteriormente tutta la centralità di un professionista del settore in grado di offrire una consulenza qualificata al proprio cliente. “Per me è tempo di dare corpo a una società di servizi che deve avere il compito di rafforzare l’autonomia dei nostri associati: non mi riferisco solo alla distribuzione ma, ad esempio, a nuovi gestionali. Stiamo approfondendo il controllo di gestione a 360 gradi, anche avvalendoci di strumenti di intelligenza artificiale”, chiosa Serrao.

In questo contesto, la coesione fra tutte le rappresentanze aziendali di Generali Italia sarà fondamentale. “Abbiamo condiviso momenti importanti con gli altri gruppi agenti e adesso – osserva Serrao – dobbiamo essere in grado di preservare e alimentare questo spirito di squadra”. È in quest’ottica che vanno letti i recenti colloqui che sono stati avviati con **Agi**, la rappresentanza degli agenti della ex **Toro Assicurazioni**, per sondare le possibilità di un’unione. “Avremo presto un incontro ufficiale con il consiglio direttivo del gruppo e con **Gianni Mezzalana**, che ha assunto la presidenza ad interim dopo le dimissioni di **Roberto Salvi**, per analizzare in maniera più approfondita la questione”, dice Serrao. “Per noi sarebbe la seconda unificazione dopo quella che ha riguardato gli agenti di **Augusta** nel 2016: testimonia – conclude – l’importanza di condividere una visione comune per il futuro”.

Giacomo Corvi

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Gagi, Federico Serrao riconfermato presidente](#)
- [Anapa e i Gaa scrivono all’Ania per riaprire il tavolo Ana](#)

## NORMATIVA

# La nomofilachia per un diritto più calcolabile

**La mancanza di chiarezza nei testi di legge e i tempi lunghi della giustizia sono tra le cause di una perdita di fiducia nella certezza del diritto. Esistono però strumenti, come la Tabella unica nazionale per le lesioni, che costituiscono linee guida per un giudizio certo**

In alcuni articoli che ho scritto per *Insurance Daily* ho parlato di un interesse generale fondamentale dell’ordinamento giuridico rappresentato dalla prevedibilità delle decisioni giudiziarie.

Si tratta di un valore che ci porta alla certezza del diritto e che trova il suo fondamento nel rispetto del principio di uguaglianza enunciato dall’art. 3 della Costituzione.

Eppure, mai come in questi ultimi tempi, assistiamo a una crescente sfiducia di cittadini e imprese nei confronti di questo valore così importante per la nostra democrazia.

## Le cause della sfiducia

Perché manca la fiducia nella certezza del diritto? La risposta è semplice e non può che riguardare la società nella quale viviamo. Una società sempre più liquida, come la descrive **Zygmunt Bauman**, caratterizzata da assetti economici e sociali complessi e sempre più diseguali, dove il diritto fatica a seguire l’evoluzione del mercato e della tecnologia.

Non indagherò questi aspetti, ma vorrei focalizzare le mie riflessioni su due cause che hanno portato a questo clima di sfiducia verso la prevedibilità delle decisioni giudiziarie e, dunque, della certezza del diritto.

La prima causa deriva da un legislatore contorto, oscuro, indecifrabile che si scontra, prima ancora che con la Costitu-



© succo - Pixabay

zione, con la grammatica e la sintassi. È chiaro che una legislazione così disastrosa apre spazi immensi alla giurisdizione e al ruolo dell'interprete.

La legge che ha introdotto la Tabella unica nazionale per le lesioni macropermanenti e la legge sull'arbitro assicurativo sono solo due tra i numerosi esempi che si possono fare sulla mancanza di chiarezza del legislatore.

Dall'altra, c'è una giurisdizione che impiega ancora troppo tempo prima di decidere e rispondere alle domande di cittadini e imprese che chiedono giustizia. E poi esiste il rischio della frammentazione delle interpretazioni giurisprudenziali che si traduce in un possibile abuso del potere giurisdizionale.

### Un antidoto alla frammentazione delle decisioni

Va detto, però, che quest'ultimo rischio tenderà a diminuire perché nel nostro ordinamento vi è un apparato normativo molto articolato che impone a giudici e avvocati di fare i conti con il precedente e la nomofilachia come principio di diritto.

Ecco qualche esempio.

Il precedente come strumento per dichiarare l'inammissibilità dell'appello o per dichiarare l'inammissibilità del ricorso per Cassazione, quando il provvedimento impugnato ha deciso questioni di diritto in modo conforme alla giurisprudenza della Cassazione.

Oppure il rapporto tra le Sezioni Semplici e le Sezioni Unite della Cassazione non solo nell'ambito del processo civile, ma anche nel processo penale, amministrativo e amministrativo contabile. L'art. 347, comma terzo, c.p.c. stabilisce che se la Sezione Semplice della Corte di cassazione non condivide il principio di diritto enunciato dalle Sezioni Unite, deve formalizzare il suo dissenso e rimettere a queste ultime la decisione sul ricorso.

L'istituto della nomofilachia renderà, pertanto, il diritto più

prevedibile e certo.

Tra l'altro, come ha rilevato qualificata dottrina (**Canzio, Rordorf**), la nomofilachia moderna non è soltanto verticale ma è anche cetuale e, quindi, aperta ad avvocati, professori universitari e alla dottrina.

Ciò significa, ad esempio, che i gruppi di lavoro sorti nell'ambito dell'Osservatorio sulla giustizia civile del tribunale di Milano, che hanno elaborato tabelle sui vari danni non disciplinati dal legislatore (pensiamo, ad esempio al danno da perdita del rapporto parentale o al danno terminale), fanno nomofilachia e forniscono già ora a giudici e avvocati criteri equi per rendere il diritto più calcolabile e certo nel rispetto del principio di uguaglianza affermato dalla Costituzione.

Ne consegue che il rischio di una frammentazione delle decisioni giudiziarie o di sentenze creative diminuirà e ciò permetterà alle imprese e ai cittadini di ritrovare la fiducia nell'istituto della giurisdizione e nella calcolabilità delle sue future decisioni.

**Paolo Mariotti,**  
avvocato del Foro di Milano



© Mariann Szöke - Pixabay

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Le colpe del legislatore e la vitalità del diritto](#)
- [Tabella unica nazionale](#)



INSURANCE  
REVIEW

Hai già scaricato la nostra app?  
**È gratuita!**



### INSURANCE DAILY

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 email: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare: [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 26 gennaio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577