

PRIMO PIANO

Reale Group acquisisce Lifenet

Reale Group acquisisce, tramite la holding Reale Services (Srl), l'80% di Lifenet (Spa), gruppo italiano attivo nel settore della sanità e dell'erogazione di servizi di diagnosi e cura. L'operazione, si legge in una nota di Reale, sarà realizzata attraverso l'acquisto delle quote detenute da Exor e Invin, e avverrà in accordo con il fondatore e amministratore delegato Nicola Bedin che manterrà una quota del 20%, restando così alla guida del gruppo; anche il management team sarà confermato. A Reale Services saranno riservate la designazione della maggioranza dei componenti del consiglio di amministrazione e la nomina del presidente.

L'operazione, riferisce sempre il comunicato, mira a costruire una partnership industriale di lungo periodo, garantendo la continuità di gestione. Fondato nel 2018, il gruppo Lifenet è presente in cinque regioni (Lombardia, Piemonte, Lazio, Toscana ed Emilia-Romagna) con una piattaforma che comprende 16 centri ambulatoriali e diagnostici, sei ospedali e quattro cliniche oculistiche. Nell'anno in corso, Lifenet prevede di generare un fatturato superiore ai 450 milioni di euro.

Per Reale Group si tratta di una "tappa strategica" che "segna un'evoluzione nel modo di intendere la cura: dalla tradizionale garanzia assicurativa a un nuovo modello, in cui il gruppo assume un ruolo attivo lungo l'intera filiera dell'assistenza sanitaria". L'operazione rientra anche nella strategia di diversificazione degli asset, di sviluppo delle sinergie operative e di costruzione di un ecosistema dedicato alla salute.

Fabrizio Aurilia

RISK MANAGEMENT

Rischio cat nat lontano da una gestione ottimale

Le imprese sono molto meno preparate di quanto credano: l'esposizione ai rischi è scarsamente considerata, a causa di una consapevolezza sovrastimata e della mancanza di strumenti adeguati. L'obbligo assicurativo può diventare l'occasione per far crescere l'attenzione su prevenzione e capacità di risposta

L'introduzione dell'obbligo di copertura cat nat per le imprese si inserisce in un contesto di rischio diffuso su tutto il territorio italiano ma non correttamente percepito. In realtà, il gap esistente tra minacce e percezione del rischio riguarda tutti gli aspetti dell'attività delle imprese, ed evidenzia una scarsa consapevolezza tanto dell'esposizione quanto dell'efficacia delle misure di protezione adottate.

Riguardo al rischio catastrofale, Anra ha realizzato una survey sul proprio bacino di utenza per indagare qual è il livello di consapevolezza delle imprese. Ne emerge un quadro non lineare, con dichiarazioni a volte contraddette dai fatti, e conoscenze limitate ritenute tuttavia sufficienti dagli intervistati.

Un primo dato significativo si ricava dalla domanda se si ritiene probabile che nei prossimi dieci anni l'impresa possa venire colpita da un evento catastrofale: poco più della metà degli intervistati (52%) afferma di considerare l'eventualità abbastanza o molto probabile, contro un 41% che ritiene la cosa poco o del tutto improbabile. Gli eventi cat nat a cui ci si considera più esposti sono le alluvioni (40% delle risposte), i terremoti (17,7%), le tempeste e trombe d'aria (12,8%) e le esondazioni (11,8%); minore la percezione per grandine (9,85%), eruzioni (7,38%) e frane (6,4%).

Le risposte potrebbero riflettere più la percezione riguardo all'esperienza diretta e al vissuto noto del proprio territorio, che la reale esposizione. A fronte di una ben percepita vulnerabilità alle sempre più frequenti alluvioni, i più sporadici terremoti sono meno temuti, nonostante più di 3.300 comuni si trovino in zone sismiche di livello 1 o 2 e quelli nelle zone 3 o 4 possano essere ritenuti meno esposti ma non immuni. "Il 41% che ritiene improbabile il concretizzarsi di una minaccia cat nat – commenta **Stefano Barboni**, socio di Anra e founder di Riesko che ha collaborato alla ricerca – è un dato preoccupante, che lascia perplessi se si guarda allo stato reale del territorio italiano. Questo potrebbe dimostrare che al di là delle dichiarazioni la consapevolezza del rischio è parziale e sembra prevalere l'approccio fatalistico".

PIANI DI CONTINUITÀ, QUESTI SCONOSCIUTI

Sulla scia di una consapevolezza non matura si inserisce anche il dato sulla valutazione della capacità di resilienza in caso di fermo di attività per danno ingente, un'analisi che è stata già effettuata dal 38,4% dei rispondenti e non ancora dal 27,6% (mentre un 19% afferma che se ne occupano altre funzioni). Questa



© Tung Lam - Pixabay

informazione si allinea a un'altra, cioè la quota limitata al 26% di realtà che dispongono di un piano di continuità operativa (il 44% afferma di averne in corso la redazione). I piani di continuità operativa rappresentano il principale strumento di cui le imprese si devono dotare per far fronte a un'interruzione di attività di qualsiasi origine. Per sommi capi, è costituito da una serie di attività che partono dall'individuazione delle minacce e dei rischi fino alla realizzazione di strutture di risposta e alla definizione delle azioni utili ad affrontare eventuali incidenti. "L'impressione – osserva Barboni – è che, pur nell'intenzione di agire per migliorare la gestione dei propri rischi, le piccole e medie imprese abbiano compreso solo parzialmente il valore dei piani di continuità. Un esempio è il fatto che solo 26% effettua simulazioni o esercitazioni interne. Spesso ci si limita a utilizzare i piani di continuità per analizzare i propri asset, individuare i punti critici, definire le modalità di azione in caso di crisi, ma manca la comprensione dell'aspetto sistemico. In ogni caso, il dato è complessivamente abbastanza positivo e dimostra che sta maturando una certa sensibilità".



L'ESIGENZA DI UNA VISIONE DI SISTEMA

Un'ulteriore informazione da leggere come segnale di cambiamento riguarda la presenza di una persona o di un team che si occupa della gestione del rischio aziendale. La funzione è assente ancora nel 41% delle imprese osservate ed è presente come figura trasversale nel 38%, a cui aggiungere un 7% che ha strutturato una gestione dei rischi per silos. Quest'ultimo aspetto rappresenta in realtà un limite: è una gestione primordiale delle criticità quando in realtà ciò che serve è una visione onnicomprensiva e trasversale, che possa affrontare il tema in maniera sistemica. "È un problema – sottolinea Barboni – che parte dalla raccolta stessa delle informazioni, spesso spezzettate e non omogenee così da risultare difficilmente comparabili. La persona, o il team, che ha la conoscenza dei sistemi organizzativi interni e osserva i fenomeni ha maggiore facilità nell'individuare le minacce e le possibili cause di interruzione, nel calcolare le probabilità e l'impatto di un evento avverso".

SOLO UN'AZIENDA SU QUATTRO USA LA TECNOLOGIA PER I RISCHI

La tecnologia, applicata alla conoscenza dei dati, gioca un ruolo molto importante per la valutazione dei rischi. Secondo la survey, solo il 26% degli intervistati utilizza a questo scopo software specifici, a queste si aggiunge il 5,6% che effettua analisi di dati storici e il 13,3% che si affida a sistemi di allerta; ben il 47,8%, però, non utilizza alcuna tecnologia. Anche in questo caso il dato va a indebolire la messa a terra dei piani di continuità. I sistemi tecnologici hanno la capacità di fare sintesi: raccogliere i dati, elaborarli, fornire informazioni attendibili al risk manager e al board. "Gli strumenti attualmente disponibili sono pensati a supporto della continuità operativa e permettono una efficace azione di gestione delle crisi. Disporre di dati storici su ogni evento di danno che ha colpito l'impresa è fondamentale, ma devono essere convogliati in un unico sistema operativo da cui attingere per approfondire le situazioni di rischio e i punti di cedimento", spiega Barboni.

POLIZZA CATASTROFALE, SOLO UN PRIMO PASSO

La survey è stata realizzata quando il termine di legge per la sottoscrizione obbligatoria delle polizze cat nat non era ancora scaduto, con il 72% delle imprese che disponeva ancora di una copertura assicurativa di base (polizza multirischio nella formulazione all risk o a rischi nominati) e con un 31% che non aveva mai acquistato coperture specifiche per i danni catastrofali ritenendoli un rischio marginale. Pur con tali premesse, il 40,4% degli intervistati si è detto consapevole della necessità adeguare la propria posizione assicurativa per ottemperare all'obbligo cat nat. In base alle risposte esaminate in precedenza, si manifesta uno scollamento tra la consapevolezza affermata del rischio e l'adozione di misure adeguate, con imprese che si considerano tutelate pur avendo in realtà sottoscritto polizze non specifiche che possono risultare insufficienti in caso di eventi a elevata intensità. "Le polizze cat nat possono essere utili a far prendere coscienza della necessità di approfondire le proprie situazioni di rischio e punti di cedimento in caso di eventi catastrofali". Con l'obbligo assicurativo, il rischio è sempre quello che tutto si risolve in un mero adempimento. "È un punto di partenza – conclude Barboni – e alle compagnie assicurative è data la possibilità di iniziare un percorso di supporto consulenziale con l'impresa cliente".

Maria Moro

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [L'anno zero nella gestione sinistri cat nat](#)
- [Cat nat, le assicurazioni reggono](#)

MERCATO

Com'è stato il 2025 del comparto assicurativo britannico

Un report dello studio legale Slaughter and May fa il punto sulle principali tendenze emerse lo scorso anno, in particolare sul fronte della regolamentazione e degli investimenti privati

Nel mercato assicurativo cui tutti gli operatori europei guardano con attenzione, quello del Regno Unito, il 2025 è stato un anno vivace sia sul fronte delle operazioni di M&A, sia dal punto di vista dell'evoluzione regolamentare. A fare il punto sulle tendenze del mercato Uk è un report di **Slaughter and May**, studio legale internazionale con sede a Londra, che ha passato in rassegna tutto ciò che è emerso nel corso del 2025.

Lo scorso anno si è chiuso con un andamento disomogeneo delle operazioni di fusione e acquisizione, ma il settore assicurativo del Regno Unito ha registrato un deciso aumento dei valori complessivi delle transazioni, trainato da operazioni superiori al miliardo di sterline. Tra i deal più rilevanti annunciati nel corso dell'anno figurano l'acquisizione di **Just Group** da parte di **Brookfield** e la proposta di acquisto di **Pension Insurance Corporation Group (Pic)** da parte di **Athora**, sostenuta da **Apollo**.

Anche a livello europeo si sono registrati processi competitivi di rilievo, come la cessione della partecipazione di **Cinven** nel consolidatore assicurativo tedesco **Viridium**, che ha attirato l'interesse di una pluralità di potenziali acquirenti. Secondo il report, l'inizio del 2026 conferma una solida attività di mercato.

Un elemento strutturale che emerge con forza è il ruolo crescente del capitale privato, con operazioni che consentono agli investitori finanziari di accedere ai consistenti portafogli di attivi detenuti dalle compagnie, ampliando l'esposizione ai mercati privati e le fonti di ricavo commissionale. Al contempo, gli assicuratori beneficiano dell'expertise negli investimenti alternativi, con la possibilità di conseguire rendimenti più elevati rispetto a quelli ottenibili attraverso lo sviluppo organico.

La convergenza tra assicurazioni e private capital

Accanto alle operazioni di M&A, il report segnala una crescita delle partnership strategiche tra compagnie assicurative e operatori di private capital. Tra gli esempi citati figurano l'accordo tra **Blackstone** e **Legal & General**, che prevede l'investimento fino al 10% dei flussi attesi di nuova produzione nel ramo rendite e la partnership annunciata tra **Aig** e **Cvc**. Per il 2026 è attesa una prosecuzione di questa convergenza tra assicurazioni vita e capitale privato, sia sotto forma di acquisizioni sia attraverso modelli di collaborazione indu-

striale. Parallelamente, il mercato dovrebbe essere alimentato anche da operazioni di dismissione e carve-out da parte di gruppi assicurativi e di settori contigui, nell'ambito di più ampi processi di trasformazione strategica.

Il mercato britannico del pension derisking (cioè l'insieme di strategie con cui un'azienda riduce o trasferisce il rischio legato a un fondo pensione aziendale) continua a mostrare volumi significativi. Nel 2025, le operazioni di buy-in hanno mantenuto livelli elevati, intorno ai 40 miliardi di sterline, con previsioni di conferma o superamento di tali valori nel 2026. Tra le transazioni principali spicca il buy-in da 4,6 miliardi di sterline tra **Legal & General** e **Ford Pension Schemes**, la più grande operazione di trasferimento del rischio pensionistico mai annunciata nel Regno Unito.

Il contesto macroeconomico e geopolitico rimane tuttavia un fattore di rischio. Il **Financial Policy Committee** della **Bank of England** ha evidenziato come tensioni geopolitiche, frammentazione dei mercati globali e pressioni sul debito sovrano possano avere impatti rilevanti su un'economia aperta e su un centro finanziario globale come il Regno Unito.

Le priorità della Fca sul fronte regolamentare

Sul fronte regolamentare, la **Financial Conduct Authority** (Fca) conferma per il 2026 delle attività di implementazione da parte delle imprese del **Consumer duty**, l'insieme di regole introdotte dall'autorità di vigilanza Uk per alzare in modo





significativo il livello di tutela dei consumatori nei servizi finanziari. Entrato in vigore nel 2023, il Consumer duty rappresenta uno dei cambiamenti regolamentari più importanti degli ultimi anni nel mercato finanziario britannico.

Tra i filoni di lavoro prioritari rientrano lo studio sul mercato della pure protection e quello sul finanziamento dei premi assicurativi, entrambi attesi a conclusione nei primi mesi dell'anno, oltre ad approfondimenti sulla gestione dei sinistri e su specifici segmenti come le assicurazioni casa e viaggio.

L'autorità sta inoltre valutando come ridurre, ove appropriato, l'onere regolamentare derivante dal Consumer duty, con particolare riferimento al mercato commerciale e alle catene distributive. Un ulteriore ambito chiave riguarda la riforma delle regole di vendita dei prodotti di investimento, inclusi gli Ibips, con l'introduzione della nuova attività regolamentata di "targeted support", operativa da aprile 2026, e la definizione delle nuove regole di disclosure per i "consumer composite investments".

Beniamino Musto

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Cyber risk, pochi rinnovi in Regno Unito](#)
- [Le compagnie europee cercano rendimenti e diversificazione con il credito privato](#)

TECNOLOGIE

TPPay e UniPoste siglano una partnership

La collaborazione punta a trasformare l'esperienza digitale dei servizi finanziari e postali con il lancio di UniPostePay

TPPay, istituto di moneta elettronica autorizzato da **Banca d'Italia**, ha siglato una partnership con il gruppo **UniPoste**, realtà operativa nei servizi postali, assicurativi e finanziari. La collaborazione strategica, si legge in una nota, è "volta a integrare soluzioni di pagamento evolute all'interno dell'ecosistema UniPoste".

La collaborazione punta a trasformare l'esperienza digitale dei clienti UniPoste attraverso il lancio di **UniPostePay**, un'offerta di conti di pagamento e carte di debito dedicata sia ai consumatori privati sia alle piccole e medie imprese.

Il cuore dell'iniziativa è lo sviluppo di una nuova app proprietaria, concepita come un hub unico in cui UniPoste integrerà la gestione dei propri servizi storici con le nuove funzionalità finanziarie. I clienti potranno gestire in tempo reale il saldo e la lista movimenti del proprio conto, disponendo operazioni come bonifici (Sct), addebiti diretti (Sdd) e pagamenti PagoPA direttamente dall'interfaccia UniPoste.

L'obiettivo strategico, sottolinea la nota, è duplice: "da un lato, ampliare e qualificare l'offerta con strumenti di pagamento moderni e sicuri; dall'altro, fidelizzare la clientela attraverso un sistema closed-loop che semplifica i flussi di incasso e pagamento all'interno della rete, rendendo ogni transazione più fluida e conveniente sia per il cittadino che per l'impresa".

Per **Francesco Paduano**, presidente e ceo di Uniposte, la collaborazione con TPPay rappresenta un passo fondamentale nel piano strategico. "L'obiettivo – ha aggiunto – è far evolvere le nostre agenzie in veri hub di servizi quotidiani, dove il cliente può trovare non solo spedizioni, assicurazioni e prestiti, ma una gestione finanziaria integrata, moderna e affidabile".

Alfonso Catone, cco di TPPay, ha sottolineato che "le nostre Api consentono di integrare funzionalità bancarie complesse in modo fluido, permettendo ai nostri partner di concentrarsi sulla crescita del proprio brand e sulla fidelizzazione dei clienti, lasciando a noi la gestione tecnologica e normativa della moneta elettronica".

B.M.

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