

PRIMO PIANO

Swiss Re, l'utile 2025 batte le attese

Sono positivi i numeri di Swiss Re realizzati lo scorso anno. Il riassicuratore svizzero ha registrato nel 2025 un aumento del 47% dell'utile netto per il 2025, che si è attestato a quasi 4,8 miliardi di dollari (4 miliardi di euro), con una crescita del 47% rispetto all'esercizio precedente. Un risultato più alto rispetto alle attese (il target era fissato a 4,4 miliardi di dollari) ottenuto anche grazie a un impatto meno grave delle calamità naturali.

L'utile netto della sua divisione principale, la riassicurazione property & casualty, è più che raddoppiato rispetto all'anno precedente, raggiungendo quasi 2,8 miliardi di dollari (1,2 miliardi nel 2024). Raddoppia anche il risultato dei servizi assicurativi arrivando 3,6 miliardi rispetto agli 1,8 miliardi dell'anno precedente. I sinistri per grandi catastrofi naturali sono ammontati a 813 milioni di dollari nel 2025, principalmente correlati agli incendi di Los Angeles e all'uragano Melissa. Inoltre, le ingenti perdite causate dall'uomo sono ammontate a 345 milioni di dollari. Il combined ratio al 79,4%, migliorato rispetto all'89,9% del 2024.

Swiss Re ha anche annunciato il riacquisto di azioni proprie fino a 1,5 miliardi di dollari. Il consiglio di amministrazione ha intenzione di proporre alla prossima assemblea generale, in programma il prossimo 10 aprile, un aumento del dividendo a 8 dollari per azione (+9%).

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

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Tutela Legale, la rivoluzione dell'ancillarità

Si è tenuta ieri la convention dedicata alla rete di intermediari: l'appuntamento è stata l'occasione per presentare importanti novità nel modello di partnership con gli agenti, nonché il nuovo prodotto dedicato alle aziende

La tutela legale vuole uscire dall'ombra e non essere più considerato un prodotto accessorio, ancillare, come si dice solitamente. Per farlo deve scommettere sul cambiamento, sull'innovazione, sulle partnership con gli intermediari: in poche parole, deve puntare alla crescita, all'allargamento del proprio mercato. È, in estrema sintesi, la scommessa della compagnia che porta il nome del ramo in questione, **Tutela Legale**, che da qualche anno ha sbloccato le proprie ambizioni, presentando piani industriali sempre più coraggiosi, guidati, appunto, dall'idea che la tutela legale debba essere considerata con la stessa dignità dei segmenti di mercato principali: "stiamo smontando uno degli assunti più ricorrenti che accompagnano da sempre la narrazione del nostro business", ha detto **Stefano Buraglio**, direttore generale della compagnia, durante la convention dedicata alla rete, che si è tenuta ieri a Milano. "La tutela legale – ha proseguito di fronte a una sala gremita – non è un ramo ancillare, fatto di prodotti accessori; il nostro business non ha alcun vincolo di dipendenza: tutte le polizze sono importanti in funzione delle esigenze che il mercato esprime".

UNA CRESCITA SOSTENIBILE

La convention, intitolata *Extraordinari – Insieme oltre*, si è tenuta nell'anno finale del piano industriale 2024-2026, un piano ambizioso che, come ricordato da Buraglio, poneva alcuni dubbi riguardo la fattibilità. L'asticella era puntata molto in alto: in un mercato "cronicamente stabile", con una crescita a livello di volumi che si aggira ogni anno tra il 4% e il 6%, Tutela Legale puntava a crescere del 54% in tre anni. Eppure i numeri hanno dato ragione alla compagnia: alla fine del 2024, la raccolta è cresciuta dell'11% (vs +6% del mercato), nel 2025 del 26% (+5%), con una performance pari a cinque milioni di euro, oltre cinque volte il mercato. Sempre l'anno scorso, la compagnia ha fatturato 24,2 milioni, sovraperformando l'obiettivo dei 22,6 milioni di euro. "Si tratta, oltretutto, di una crescita sana, sostenibile", ha precisato Buraglio, ricordando il loss ratio al 23,8%: "non abbiamo strizzato l'occhio all'antiselezione, abbiamo tenuto fede alle nostre politiche assuntive, non abbiamo imbarcato qualsiasi rischio tanto per crescere", ha sottolineato il dg.

Oltre 100 nuovi agenti hanno rimpolpato la rete, che oggi è fatta da 350 intermediari, professionisti e qualificati: "non è un allargamento meramente quantitativo", ha ribadito Buraglio. A livello di reclami, la compagnia ne dichiara sette, vale



a dire lo 0,004% sui contratti esistenti: un dato ancora più significativo se si considera la crescita degli assicurati (+15%), che sono passati da 140mila a 168mila circa. "La nostra crescita è vera, tangibile e realizza un allargamento concreto del mercato", chiosa il direttore generale.

LA CONDIVISIONE DEL MARGINE OPERATIVO

Forte di questi numeri, del progetto strategico e dell'impegno della rete, Tutela Legale si appresta a compiere un passo inedito per una società del settore assicurativo. Come ha spiegato l'amministratore delegato **Giovanni Grava**, la compagnia "apre uno spazio nuovo" nella remunerazione della rete: accanto ai due pilastri costituiti dalle provvigioni di mandato e dai rapel, Tutela Legale erogherà una parte del margine operativo alle agenzie che, spiega Grava, "mostreranno una fidelizzazione indiscutibile, con un livello di portafoglio agenziale di rilievo assoluto e un impegno incrollabile nella crescita". Un gruppo di agenzie, ha rivelato l'ad, ha già acquisito i benefici per poter accedere a una quota del margine operativo: "si tratta di un sistema inedito ed esclusivo che non sostituisce i pilastri tradizionali della remunerazione delle agenzie, ma che sostanzia una partnership non retorica", ha raccontato Grava, che definisce l'iniziativa "la descrizione più corretta del modo in cui vogliamo costruire valore insieme".

Tornando ai numeri, il target del 2026 è una raccolta di 26,8 milioni di euro, superando quindi la previsione finale di crescita del piano industriale. La sfida, per Tutela Legale, è arrivare al vertice, un obiettivo che il management non nasconde e per cui è convinto di avere capacità, competenze e risorse. Ecco perché le novità riguarderanno anche la struttura della compagnia: la squadra commerciale, composta da 11 persone, sarà ampliata, ci sarà un incremento degli investimenti in capitale umano anche nell'area assuntiva e presto sarà inaugurata la nuova sede di Roma, dalla quale si proverà a cogliere il potenziale di crescita del centro-sud del paese.

UN NUOVO PRODOTTO PER LE IMPRESE

"Sappiamo quali sono le leve e gli strumenti", ha spiegato Buraglio, indicando, in primis, lo sviluppo dell'offerta, che dev'essere "il vostro biglietto da visita", ha detto agli agenti.

Il nuovo prodotto TutelaX l'Impresa, disponibile da aprile, è stato presentato in anteprima: si tratta di una polizza modulare, composta da sei moduli che coprono vari rischi, oltre alla tutela legale, in cui possono incorrere le Pmi. Definito, "un'ecosistema di resilienza", presenta, tra le varie garanzie, un modulo specifico sulle cat nat, "una risposta pragmatica all'obbligo di legge", una parte dedicata alla business interruption e al recupero crediti, un modulo pensato per le oltre tre milioni di ditte individuali presenti sul territorio italiano, e garanzie dedicate a manager e organi apicali, compreso il diritto all'oblio. Per le agenzie sono pronti e disponibili supporti di marketing digitali e fisici, ricchi di use case, dove l'imprenditore assicurato può riconoscersi. L'ambizione della compagnia, ancora una volta, è andare oltre la semplice polizza e tutelare la stabilità dell'impresa.

"Dobbiamo creare un nuovo percorso di crescita e considerare la tutela legale come un prodotto strategico", ha concluso Buraglio.



Fabrizio Aurilia

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Tutela Legale Spa, cresce la raccolta nel 2025](#)
- [Tutela Legale amplia le garanzie cat nat](#)



è su LinkedIn

Iscriviti al gruppo

Segui la 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

Generali GC&C punta sull'AI

Generali Global Corporate & Commercial (Generali GC&C) punta sulle potenzialità offerte dall'intelligenza artificiale per garantire l'accuratezza dei contratti assicurativi nei programmi multinazionali di copertura. Lo fa lanciando *GlobalTracer*, una nuova soluzione che sfrutta le capacità di analisi della tecnologia per certificare l'allineamento delle polizze a livello locale, migliorare il controllo operativo e incrementare la qualità del servizio offerto alla clientela. La soluzione, più nel dettaglio, è in grado di analizzare una grande quantità di documenti, verificare termini e condizioni, rafforzare la coerenza e la trasparenza dei programmi assicurativi che sono stati sottoscritti e, in questo modo, liberare tempo e risorse che i professionisti del settore possono impiegare in attività a più alto valore aggiunto.

"Con *GlobalTracer*, Generali GC&C fa un decisivo passo in avanti nel rafforzamento dell'eccellenza tecnica e nell'innovazione digitale nell'ambito delle multinazionali e delle captive, uno dei segmenti centrali del nostro piano strategico GC&C 2025-27 *Next Level Plan*", ha commentato **Antonio Vianello**, GC&C head of multinational business & captive. "Sfruttando le potenzialità della generative AI – ha proseguito – abbiamo la possibilità di migliorare la qualità, il controllo e l'efficienza del servizio, sostenendo la crescita sostenibile delle attività, la fidelizzazione del cliente e la nostra ambizione di porci come un partner globale per la gestione del rischio".

Poca geopolitica nelle imprese

I leader aziendali non stanno prestando la dovuta attenzione all'attuale evoluzione dello scenario geopolitico. Secondo l'ultima edizione del *Political Risk Report* di **Marsh**, le imprese non hanno piena consapevolezza dell'impatto che le tensioni internazionali potrebbero avere sul loro business. L'esposizione a un simile rischio, secondo il broker, dipende da molteplici fattori, come l'ambito di attività e la collocazione geografica di partner, fornitori, clienti e sedi produttive. Tuttavia, si legge nel rapporto, tutte le imprese "dovranno probabilmente gestire pressioni sulle catene di fornitura, potenziali interruzioni di attività a causa di conflitti fisici e digitali, e una crescente influenza politica nei loro processi decisionali. Per questo, scrive i broker, tutte le attività sono chiamate a considerare l'evoluzione dello scenario geopolitico nelle loro strategie di risk management a lungo termine, contemplando anche la possibilità di sottoscrivere soluzioni per il trasferimento del rischio attraverso la stipula di coperture assicurative sul credito e sul rischio politico. "Il nostro messaggio quest'anno è chiaro: è in corso una rapida transizione geopolitica, che inaugura un'era di complessità elevata e costante", ha affermato **Angela Duca**, global head of credit specialties di **Marsh Risk**. "Per quanto questa transizione possa toccare le attività di business in modi e gradi diversi, la nostra opinione – ha aggiunto – è che l'attuale sistema globale, così come il contesto imprenditoriale favorevole che ha sostenuto, stia svanendo nella memoria".

Rebranding per Fidelis Insurance

Rebranding per **Fidelis Insurance Holdings**. La società ha annunciato che a maggio assumerà il nuovo nome e logo di **Pelagos Insurance Capital**. L'iniziativa, soggetta come sempre alla necessaria approvazione delle autorità competenti, riguarderà tutte le società controllate dal gruppo focalizzato nell'assicurazione e nella riassicurazione dei rischi specialistici. La società ha realizzato nel 2025 un utile netto di 225,5 milioni di dollari, in deciso aumento ai 113,3 milioni dell'anno precedente. I premi lordi sottoscritti sono ammontati a 4,72 miliardi di dollari.

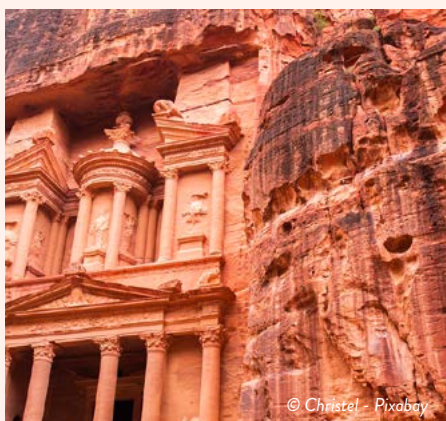
La nuova identità visiva della società, secondo il group ceo **Dan Burrows**, "coglie l'essenza del nostro marchio e la direzione che intendiamo imboccare: riflette il nostro ruolo di allocatori strategici di capitale, evidenzia la nostra unica posizione di mercato e rafforza il nostro impegno a costruire partnership durature con un'ampia rete di partner assicurativi".



Giordania, una legge sulle polizze

Il parlamento della Giordania ha approvato i primi articoli dell'*Insurance Contract Law Bill*: si tratta del primo disegno di legge organico sul mercato assicurativo nel paese. Una volta approvata, la legge regolamenterà diverse tipologie contrattuali, fra cui coperture auto, incendio, marine e vita. Nella norma trovano spazio anche soluzioni più complesse, a cominciare da polizze di responsabilità civile e coperture sanitarie.

L'obiettivo dell'iniziativa è consolidare e dare ordine a tutte le disposizioni attualmente previste in materia nel codice civile, attraverso la definizione di una singola legge che possa regolamentare le diverse forme di assicurazione. **Abdul Monem Odat**, ministro per gli Affari politici e parlamentari, ha dato per imminente il via libera definitivo della norma e invitato le imprese del settore a uniformarsi rapidamente alle disposizioni inserite nella legge una volta che sarà approvata.



© Christel - Pixabay

Russia, sanzioni per Maritime Mutual

Il governo del Regno Unito ha annunciato di aver irrogato una serie di sanzioni nei confronti di **Maritime Mutual**, compagnia assicurativa con sede in Nuova Zelanda, per il sostegno che la società avrebbe offerto alla Russia nel commercio e nella distribuzione di petrolio. Nel dettaglio, l'impresa e la sua controllata a Gibilterra **Maritime Mutual Association** sono state inserite nella lista di 12 soggetti che, secondo l'esecutivo di Londra, avrebbero agevolato il mercato russo dell'energia, violando in questo modo le sanzioni imposte a livello internazionale a Mosca a seguito dell'invasione dell'Ucraina. La decisione del governo britannico arriva alla luce di un'inchiesta della Reuters che ha evidenziato come la compagnia offrisse coperture assicurative alla flotta di imbarcazioni russe che trasportano petrolio. La società, sentita dall'agenzia di stampa, ha affermato di valutare possibili opzioni e di essere in ogni caso "fortemente in disaccordo" con la decisione presa dal governo britannico. La compagnia, più nel dettaglio, ha ribadito di aver cancellato qualsiasi tipo di copertura assicurativa sottoscritta su navi petroliere russe che sono state poste sotto sanzione. "Dissuadere, ostacolare e indebolire la flotta ombra della Russia rimane una priorità per questo governo", si legge in una nota di Downing Street. "Al Cremlino e a tutti coloro che cercano di trarre profitto da questo commercio illecito – prosegue la nota – il messaggio è chiaro: il petrolio russo è fuori dal mercato".

Un nuovo ceo per Santam Re

Nico Conradie è il nuovo ceo di **Santam Re**, compagnia riassicurativa con sede in Sudafrica. In carica dal prossimo marzo, Conradie vanta oltre trent'anni di esperienza nel settore e una lunga carriera presso il colosso tedesco **Munich Re**, dove ha anche ricoperto l'incarico di ceo per l'Africa. In precedenza ha lavorato anche per **Hannover Re**. "Nico porta con sé una grande esperienza, che ci aiuterà notevolmente nel completamento della nostra strategia *FutureFit 2030*", ha affermato **Tavaziva Madzinga**, ceo di **Santam Group**. "Attendiamo con ansia il suo contributo – ha proseguito – per garantire che Santam Re possa continuare a fornire soluzioni riassicurative per mercati emergenti e sviluppati".

Conradie prende il posto di **Kush Padia**, che aveva assunto l'incarico ad interim in attesa che la società identificasse il profilo più adeguato per ricoprire la carica di ceo. A marzo, con l'ingresso di Conradie, Padia tornerà al suo incarico di chief financial officer.



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