

PRIMO PIANO

Reale Group corre nel 2025

Reale Group ha chiuso lo scorso anno con numeri in crescita in tutti i principali indicatori, secondo quanto emerge dall'antepreludio dei risultati consolidati dell'esercizio 2025. Una crescita notevole è quella riguardante il risultato netto consolidato, che aumenta di ben il 45,5% rispetto al 2024, salendo a 320,5 milioni di euro, grazie al contributo positivo di tutti i settori del gruppo (assicurativo, immobiliare, servizi e bancario) e di tutte le country.

Il trend di crescita si rileva anche nella raccolta premi, che sale del 4,7% rispetto all'anno precedente e arriva a toccare i 6,6 miliardi di euro. Tale incremento, sottolinea una nota di Reale Group, "conferma la strategia di diversificazione per settori e per mercati, risultando bilanciato" sia a livello di portafoglio (aumento della raccolta danni auto del 5,4%, della raccolta danni non auto del 5,7% e della raccolta vita del 2,8%), sia a livello di area geografica (raccolta in Italia in incremento del 4,7% e aumento della raccolta estera del 4,6%). Il gruppo, continua la nota, "prosegue nel suo impegno di miglioramento della redditività tecnica della gestione assicurativa danni, esprimendo, nell'esercizio 2025, un combined ratio operativo pari a 92,0%, in ulteriore miglioramento di 3,5 punti percentuali rispetto al 2024 (95,5%)". A questo risultato hanno contribuito tutte le società assicurative di Reale Group, in Italia, Spagna, Grecia e Cile.

L'indice di solvibilità del gruppo (calcolato al quarto trimestre 2025) cresce ulteriormente attestandosi al 337,8% (rispetto al 326,6% del 2024).

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Il Gagi scrive il suo futuro

Un nuovo statuto, la conferma della fusione con Agi e la sfida dell'evoluzione della professione: in occasione della convention che si è tenuta ieri a Firenze, il Gruppo Agenti Generali Italia pone le basi per continuare a crescere e sfruttare le potenzialità di business che offre il mercato

La riforma dello statuto, la conferma di una fusione e poi anche la sfida posta dall'evoluzione del mestiere di intermediario. Sono tante le novità emerse in occasione dell'ultima convention del **Gruppo Agenti Generali Italia (Gagi)**. Di scena ieri presso il Teatro del Maggio Musicale Fiorentino, di fronte a una platea di oltre 600 agenti accorsi da tutta Italia nel capoluogo toscano, il tradizionale appuntamento con la rappresentanza di **Generali Italia**, giunto alla sua ottava edizione e battezzato **Next Gagi – Direzione Futuro**, ha voluto essere un momento utile per fermarsi, riflettere, confrontarsi e, appunto, scrivere insieme il futuro dell'associazione.

"Oggi abbiamo la possibilità di scegliere insieme dove vogliamo andare nei prossimi anni", ha detto **Federico Serrao**, presidente del Gagi, nel corso della convention. "Next Gagi non vuole essere soltanto uno slogan, ma una direzione e un impegno che possiamo seguire solo se lo costruiamo insieme: la voce di ciascuno di noi conta e oggi – ha proseguito – ascoltiamo e impariamo qualcosa di utile per poi tornare sul campo più forti e allineati di prima".

UN NUOVO STATUTO E UNA FUSIONE

Durante la mattinata si è tenuta la sessione del congresso straordinario che ha illustrato, e poi approvato, la riforma dello statuto elaborata dalla commissione guidata da **Alex Chiabrera** e **Marco Orsini**. Il passaggio segna l'atto conclusivo dell'impegno preso da Serrao in occasione del congresso di Roma del 2024, per dare all'associazione più chiarezza delle regole, più solidità della governance, più autonomia di azione e più tutela agli associati. "Oggi non stiamo votando solo uno statuto, ma stiamo determinando anche chi vogliamo essere nei prossimi anni: una comunità che sa chi è, che sa quanto vale, e che non vuole fermarsi", ha detto il presidente del gruppo agenti. Confermata anche la fusione con **Agi** (l'ex **Gaati**): gli intermediari provenienti dalla ex rete **Toro** entreranno a far parte del Gagi. "Non è un'operazione organizzativa, ma una scelta politica per costruire massa critica e rafforzare la rappresentanza", ha affermato il presidente del Gagi. "Unire due storici gruppi – ha proseguito – significa mettere a sistema anche competenze, visione, responsabilità".

L'evento ha anche fornito l'occasione per tracciare un bilancio delle attività del gruppo agenti negli ultimi 18 mesi e per ribadire il posizionamento di un'associazione che rappresenta attualmente 1.200 professionisti dell'intermediazione



Federico Serrao, presidente del Gagi

assicurativa: sistemi informatici adeguati, partecipazione reale alle scelte strategiche della società e riconoscimento economico del valore prodotto dalla rete.

UNA PERFORMANCE MOLTO POSITIVA

E di valore, la rete del Gagi, ne ha prodotto parecchio nell'ultimo anno. Se n'è avuta conferma durante il confronto che ha visto Serrao faccia a faccia con **Giulio Terzariol**, direttore generale e group deputy ceo di **Generali**, e **Giancarlo Fancel**, country manager e ceo di Generali Italia. "Il Gagi ha superato 6,2 miliardi di euro di incassi nel 2025, con una nuova produzione di oltre 500 milioni di euro e una raccolta netta nel vita di più di 400 milioni di euro", ha affermato Fancel. Numeri che ribadiscono la posizione di rilievo del gruppo agenti presieduto da Serrao, capace di coprire il 50% della performance complessiva della rete distributiva della compagnia, nonché il posizionamento strategico di Generali all'interno del mercato italiano e dell'intero gruppo assicurativo. "Abbiamo quasi 11 milioni di clienti, gestiamo asset per 160 miliardi di euro e abbiamo registrato come country una crescita della raccolta netta rispetto al risultato da 1,5 miliardi di euro che abbiamo messo a bilancio lo scorso anno, confermandoci in questo modo il primo assicuratore del paese e il mercato principale per il gruppo Generali", ha proseguito Fancel.

Più in generale è però l'intero gruppo assicurativo ad aver registrato risultati molto positivi nel 2025. I dati ufficiali saranno svelati il prossimo 12 marzo, ma Terzariol ha annunciato che la performance "è stata molto positiva, posso dire eccellente, migliore di quella dei competitor internazionali che ho visto negli ultimi giorni".

TECNOLOGIE PER GLI INTERMEDIARI

Risultati di questo genere, come ha illustrato il top management della società, non sarebbero possibili senza il contributo garantito da un network di professionisti esperti e qualificati. "Abbiamo la miglior rete agenziale in Italia", ha detto Fancel. Anzi, "in Europa", come ha poi precisato Terzariol.

La società, com'è noto, punta al tal proposito moltissimo sul contributo che potrà arrivare dalla tecnologia e, più in particolare, dall'intelligenza artificiale. La società dispone di una business unit dedicata con un team di 150 esperti, ha sviluppato oltre 100 algoritmi di intelligenza artificiale e nell'ultimo piano industriale ha messo sul piatto investimenti per 300 milioni di euro per spingere lo sviluppo di nuove tecnologie. "Il nostro obiettivo è preservare e potenziare la relazione con il cliente attraverso il supporto che potrà arrivare da strumenti di questo genere", ha commentato Terzariol. "La tecnologia deve essere sempre al servizio dell'essere umano", ha quindi aggiunto Fancel. "È per questo motivo che tutto quello che facciamo nell'ambito dell'innovazione – ha proseguito – lo facciamo ascoltando la nostra rete, perché vogliamo sviluppare sistemi e strumenti che siano davvero utili al vostro lavoro".

UN NUOVO MODELLO DI IMPRESA

Gli intermediari non temono la concorrenza delle nuove tecnologie. "L'intelligenza artificiale arriverà, quindi è inutile tentare di contrastarla", ha osservato Serrao. "Una simile tecnologia si è già rivelata molto utile per sgravare noi agenti da compiti ripetitivi, però non credo che potrà mai sostituire il nostro lavoro: per quanto possa essere avanzata, l'intelligenza artificiale non avrà mai il giudizio critico per prendere una decisione in uno scenario di incertezza radicale, ed è proprio qui – ha proseguito – che si racchiude il senso di tutta la consulenza che offriamo ai nostri clienti".

In ogni caso, lo scenario di mercato pone gli intermediari di fronte a una sfida che i professionisti del settore sono pronti a cogliere. "Il modello con cui abbiamo lavorato negli ultimi vent'anni non può essere lo stesso che guiderà la nostra professione in futuro", ha detto Serrao. "È arrivato il momento di far evolvere il nostro modo di essere imprenditori, lavorando sul nostro modello operativo per preservare i tratti più distintivi che ci caratterizzano e ci rendono diversi da tutti gli altri canali distributivi: abbiamo bisogno di imprese moderne, in grado di attrarre nuovi talenti e – ha aggiunto – di trarre vantaggio dall'innovazione". Molto dipenderà però anche da come evolverà l'assetto istituzionale. "Non possiamo pensare di poter continuare a fare business con un accordo fra imprese e agenti che è scaduto da ormai vent'anni: abbiamo bisogno di regole chiare – ha concluso Serrao – per investire e continuare a crescere".



Giacomo Corvi

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Gagi, accordo con Atradius](#)
- [Gagi, Federico Serrao riconfermato presidente](#)

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

Hormuz, le polizze ci sono

Le compagnie di assicurazione marine che operano sul mercato londinese continuano a offrire copertura in Medio Oriente, nonostante l'aumento dei premi per il rischio di guerra causato dall'escalation del conflitto nel Golfo Persico.

Le tariffe sono aumentate a seconda del tipo di nave, del carico e della rotta, ha spiegato **Angus Blayney**, direttore della divisione marine insurance del broker **Arthur J. Gallagher**, poiché gli attacchi delle forze statunitensi e israeliane contro l'Iran e le risposte missilistiche e di droni di Teheran non accennano a placarsi.

Lo Stretto di Hormuz, un punto critico per l'esportazione di petrolio che collega i produttori del Golfo come Arabia Saudita, lo stesso Iran, Iraq ed Emirati Arabi Uniti al Golfo di Oman e al Mar Arabico, rimane al centro del conflitto anche dal punto di vista commerciale, giacché il regime controlla questa stretta via d'acqua. Almeno 200 navi, tra cui petroliere e gasiere, nonché navi cargo, erano all'ancora in acque aperte al largo delle coste dei principali produttori del Golfo, secondo le stime della Reuters basate sui dati di tracciamento di *MarineTraffic*. Il presidente degli Stati Uniti, **Donald Trump**, ha dichiarato che la Marina potrebbe iniziare a scortare le petroliere attraverso lo Stretto di Hormuz, se necessario, e ha aggiunto di aver ordinato alla **U.S. International Development Finance Corporation** di fornire un'assicurazione contro i rischi politici, nonché garanzie finanziarie per il commercio marittimo nel Golfo.

I timori in Asia-Pacifico

Secondo un'analisi di *Allianz Risk Barometer*, gli intervistati nella regione Asia-Pacifico hanno identificato la paralisi della supply chain globale e il collasso di internet come i due cigni neri più plausibili. I cigni neri sono definiti come eventi inaspettati o imprevedibili, altamente destabilizzanti e dannosi dal punto di vista economico. Col senno di poi, si è notato che gli eventi cigno nero possono rivelarsi prevedibili. Oltre agli ingenti costi finanziari e aziendali, tali eventi hanno in genere implicazioni durature, determinando cambiamenti geopolitici e sociali che persistono per molti anni dopo l'evento iniziale.

"Sebbene i cigni neri non siano considerati immediatamente probabili, questi scenari rari e ad alto impatto sono percepiti come sempre più plausibili e dovrebbero essere presi in considerazione dai consigli di amministrazione, date le loro potenziali conseguenze", ha spiegato **Thomas Lillelund**, ceo di **Allianz Commercial**.

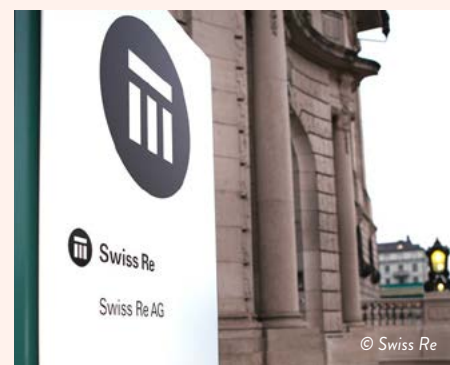
Più della metà degli oltre 3.000 intervistati (51%) identifica la paralisi della supply chain globale dovuta a un conflitto geopolitico come il cigno nero più probabile e che potrebbe avere un impatto sulla propria azienda nei prossimi cinque anni. Il timore di un'interruzione globale di Internet si classifica al secondo posto (47%), a dimostrazione della crescente consapevolezza dei rischi informatici e dell'intelligenza artificiale tra i leader aziendali. Il primo rischio è temuto soprattutto in Cina, mentre il secondo in India.

Nuove nomine in Swiss Re

Swiss Re Corporate Solutions ha annunciato mercoledì di aver nominato **Michael LaRocca** nel nuovo ruolo di responsabile commerciale nell'ambito della riorganizzazione delle sue attività negli Stati Uniti. La nomina sarà effettiva dal 9 marzo. In precedenza, era responsabile del settore property and specialty negli Stati Uniti. Il top manager collaborerà con il customer and distribution management per avviare operazioni negli Stati Uniti e si coordinerà con la unit nel Regno Unito.

Contemporaneamente, la guida del settore property and specialty è stata riorganizzata in tre ruoli autonomi che riportano ad **Adrian Hall**, ceo di Corporate Solutions per gli Usa.

William Porter è stato nominato responsabile dei programmi immobiliari e internazionali per le Americhe, **Kyle Burnett** guiderà una nuova struttura dedicata al mercato wholesale statunitense ed **Emmanuelle Huard-Auray** condurrà una divisione specializzata in ingegneria e costruzioni, sempre negli Stati Uniti.



Qbe chiude la jv in Raheja

Qbe acquisirà la piena proprietà della compagnia indiana **Raheja Qbe General Insurance**. La transazione è in attesa delle consuete autorizzazioni normative dell'**Insurance Regulatory and Development Authority of India**. L'operazione porrà così fine a una joint venture della durata di 18 anni con **Prism Johnson Limited** e, come riporta una nota, "riflette il continuo impegno a lungo termine di Qbe nel settore assicurativo indiano". Durante il processo, le attività commerciali e gli standard di servizio, garantiscono le parti, continueranno senza interruzioni.

Il gruppo Qbe ha chiuso il 2025 con un utile netto di 2,1 miliardi di dollari, in rialzo del 21% su base annua. A trainare la performance sono stati soprattutto la crescita della raccolta premi, i maggiori ritorni degli investimenti e l'impatto più leggero degli incendi per le catastrofi naturali. La raccolta premi si è attestata a poco meno di 24 miliardi, per una crescita del 7% su base annua.



© Ibrahim Poonawala - Pixabay

Sri Lanka, nascita di un ecosistema

La **Commissione di regolamentazione delle assicurazioni** dello Sri Lanka ha presentato il **Centralised insurance data repository**, realizzato in collaborazione con il **Credit information bureau** dello Sri Lanka (Crib): si tratta di un'iniziativa unica nel suo genere, volta a modernizzare il settore assicurativo del paese, consolidando i dati assicurativi di tutto il comparto in un'unica piattaforma sicura gestita dal Crib. Il progetto ha l'obiettivo di trasformare il settore da un sistema fatto di informazioni frammentate e specifiche per ogni compagnia assicurativa in un ecosistema unificato basato sui dati.

Il comparto dell'assicurazione motor sarà il primo a essere integrato nel sistema, seguito dalle assicurazioni vita e salute.

L'iniziativa è considerata un passo significativo per il settore anche dal punto di vista della sicurezza informatica, grazie a una migliore prevenzione delle frodi, ma anche una migliore esperienza del cliente. La repository di dati consentirà inoltre alle compagnie assicurative di sviluppare valutazioni del rischio più accurate e specifiche per il cliente, supportando una tariffazione più equa e coerente: le informazioni basate sui dati aiuteranno il settore delle polizze a identificare i segmenti scarsamente o non assicurati, supportando una maggiore inclusione finanziaria e una maggiore penetrazione assicurativa in tutto il paese.

K2 lancia una nuova divisione

K2 Group ha lanciato una nuova divisione che si occuperà della sottoscrizione di polizze di responsabilità civile professionale internazionale, Stati Uniti esclusi, per conto di un gruppo di consorzi dei **Lloyd's**. La nuova divisione, denominata **K2 Professional Indemnity**, sarà guidata dall'amministratore delegato **Richard Smart**, che porta con sé una vasta esperienza nella sottoscrizione, maturata in incarichi di alto livello presso **Newline**, **Aspen** e **Allianz**.

La nuova divisione integra le linee finanziarie esistenti, tra cui **K2 Financial**, **K2 Professional** e **K2 Executive Risk**.

Secondo Smart, "ci sarà un reale interesse del mercato per un'offerta specializzata di responsabilità civile professionale internazionale" e K2 è pronta per offrire "un servizio eccellente" ai broker e alle compagnie assicurative".

Richard Coello, ceo di **K2 International**, si è detto "impaziente di vedere la crescita e il valore" che porterà questa nuova iniziativa.



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