

PRIMO PIANO

Lloyd's, utili su del 10% nel 2025

Il mercato dei Lloyd's ha registrato un aumento del 10,1% degli utili, raggiungendo i 10,6 miliardi di sterline nel 2025, dopo che un calo dell'1,9% dei risultati di sottoscrizione, pari a 5,2 miliardi di sterline, è stato compensato da un balzo del 22,4% del rendimento degli investimenti, che hanno raggiunto i 6 miliardi di sterline. I premi lordi contabilizzati sono aumentati del 4,2% lo scorso anno, raggiungendo i 57,9 miliardi di sterline: la crescita del 10,3% dei volumi è stata in parte frenata dal calo del 3,7% dei prezzi, in un mercato assicurativo più competitivo rispetto al 2024, quando i prezzi erano aumentati solo dello 0,3%.

L'amministratore delegato Patrick Tiernan ha spiegato che la performance di sottoscrizione di Lloyd's è rimasta solida durante un anno di perdite catastrofali relativamente modeste, chiudendo, peraltro, con un combined ratio dell'87,6%, in leggero peggioramento rispetto all'86,9% del 2024.

Parlando della nuova strategia, Patrick Tiernan, ha detto di voler far diventare i Lloyd's "il mercato più efficiente in termini di capitale per il rischio aziendale entro il 2031" e, contemporaneamente, ben posizionarsi per attrarre e trattenere talenti a livello globale. "Questa strategia – ha commentato Sheila Cameron, ceo della Lloyd's Market Association – abilita e serve i principali stakeholder di Lloyd's, ovvero i managing agent. Riteniamo che questa nuova direzione li aiuterà a fornire risultati migliori e più efficienti per i propri clienti".

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Brokers Italiani spegne 25 candeline

Il traguardo del consorzio è stato celebrato con un evento che si è tenuto ieri mattina a Milano. Al centro del confronto l'analisi dello scenario di mercato e, più in particolare, le sempre più diffuse operazioni di M&A da parte di grandi gruppi internazionali e società di private equity: per il presidente Arnaldo Bergamasco, bisogna fare uno sforzo in più per preservare l'indipendenza delle piccole società di brokeraggio

Il consorzio **Brokers Italiani** taglia il traguardo dei suoi primi 25 anni di attività. L'anniversario è stato celebrato ieri mattina a Milano, con un evento che, prima ancora che ripercorrere la storia dell'associazione presieduta da **Arnaldo Bergamasco**, ha voluto analizzare l'attuale scenario di mercato e gettare quindi anche uno sguardo a quello che potrà riservare il prossimo futuro. Al centro del confronto, animato dagli interventi di numerosi esperti e addetti ai lavori, si è subito imposto il trend di mercato che ha visto negli ultimi anni in Italia una forte crescita delle acquisizioni di piccole realtà di brokeraggio da parte di grandi gruppi internazionali e di fondi di private equity. Il messaggio emerso nel corso dell'evento è chiarissimo: serve uno sforzo maggiore per preservare l'indipendenza e le specificità imprenditoriali del settore.

"Negli ultimi 25 anni il mondo è cambiato moltissimo", ha esordito Bergamasco nel suo intervento di apertura. "Quello che non è mai cambiato – ha proseguito – è invece l'attenzione che il consorzio ha sempre riservato all'evoluzione del nostro settore". Il cambiamento, di per sé, non è necessariamente una cattiva notizia. A patto però, ha subito specificato Bergamasco, che si sia in grado di "adattarsi a questo cambiamento, preservando i nostri valori e, allo stesso tempo, avendo la capacità di cogliere quanto di buono potrà emergere da uno scenario in così rapida evoluzione". Anche il consorzio è pronto ad adattarsi. Bergamasco, a tal proposito, ha rivelato che "pochi giorni fa l'assemblea dei soci ha approvato la trasformazione della realtà in una società consortile a responsabilità limitata, che sarà iscritta alla sezione B del Rui".

IL RISCHIO DI UNA MODA PASSEGGERA

Bergamasco si è dunque soffermato a lungo sul fenomeno delle acquisizioni. "È la moda più in voga nel nostro settore", ha detto senza mezzi termini il presidente di Brokers Italiani. Il problema però, ha proseguito, è che "le mode vanno e vengono". E spesso se ne vanno "senza generare alcun beneficio per imprenditori, clienti e dipendenti". Anche perché, ha aggiunto, "si può comprare una società, ma è impossibile comprare lo spirito imprenditoriale che l'ha animata fin dalla sua



© Insurance Connect

fondazione". E siamo sicuri, si è chiesto Bergamasco, che "questi nuovi operatori del settore abbiano la capacità e la volontà di gestire l'alleggerimento delle condizioni di mercato a cui stiamo già assistendo?".

Il presidente del consorzio ha dunque invitato la platea a "mantenere la barra dritta per avere così le capacità di governare l'innovazione tecnologica, gestire gli oneri regolamentari e superare la crescente concorrenza di mercato". Per Bergamasco c'è ancora spazio per piccole realtà di brokeraggio che restino indipendenti dai grandi gruppi internazionali e dai fondi di private equity. A condizione però, ha detto nelle battute finali del suo intervento, che ci siano anche "la capacità imprenditoriale di mandare avanti il business e la lungimiranza di organizzare per tempo il passaggio generazionale".

L'IMPORTANZA DI ESSERE PICCOLI IMPRENDITORI

La parola è quindi passata a **Marina Puricelli**, senior professor del dipartimento di Management e Tecnologia dell'**Università Bocconi** di Milano, la quale ha offerto alla platea un'analisi dettagliata delle caratteristiche e dei principali punti di forza del modello imprenditoriale in Italia. "Il nostro sistema imprenditoriale, fatto di piccole aziende, spesso a conduzione familiare e focalizzate nel settore manifatturiero, è un sistema che funziona", ha esordito Puricelli. "Non abbiamo bisogno di idealizzare un modello utopistico, quando abbiamo un sistema – ha aggiunto – che ha consentito all'Italia di imporsi come la settima economia mondiale".

Puricelli ha evidenziato che si parla troppo di dimensioni e troppo poco di qualità. "Non siete condannati a vendere la vostra società di brokeraggio se siete bravi a gestirla: non servono imprese grandi, ma imprese forti", ha spiegato. E per realizzare un'impresa forte servono alcune caratteristiche fondamentali. L'esperta ne ha citate cinque: sensibilità di lungo periodo, confronto sistematico con la concorrenza, specializzazione di servizio, capacità di trasmettere il valore della propria offerta e vocazione alla partnership. "La cooperazione è il modello migliore per crescere restando allo stesso tempo piccoli imprenditori indipendenti", ha osservato. "L'esperienza di Brokers Italiani – ha concluso – sta qui a dimostrarlo".

LA GESTIONE DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE

L'evento è quindi proseguito con una tavola rotonda sul grande tema del passaggio generazionale, con un nutrito gruppo di giovani broker che sono saliti sul palco per raccontare la propria esperienza all'interno della società di famiglia: **Andrea Bergamasco**, coo e head of corporate di **Acros**; **Francesco Festa**, amministratore di **Progeass**; **Alessandro Reategui**, amministratore di **Bi Broker**; **Katharina Stimpfl**, junior account manager di **Assiconsult**.

Dal dibattito è emerso come per le nuove generazioni la cessione della società di famiglia non sia una scelta obbligata. Anzi, l'indipendenza dell'attività imprenditoriale è sempre più vista come un valore da preservare e promuovere. Certo, tutto ciò pone sfide enormi, soprattutto in uno scenario di mercato che sta evolvendo molto rapidamente e che richiede un approccio diverso al business. Le nuove tecnologie devono essere governate e non subite passivamente, e gli obblighi regolamentari vanno onorati nella maniera più efficiente possibile. Su tutto però si impone la capacità di saper continuare a offrire un servizio che sia sempre più all'altezza delle aspettative dei clienti. Servirà quindi un maggiore sforzo di formazione e specializzazione per continuare a sviluppare le proprie attività. Ma le nuove generazioni sono pronte ad affrontare anche questo nuovo scenario di mercato.

IL VALORE DELLA COLLABORAZIONE

Per centrare un simile obiettivo, la collaborazione fra i diversi operatori di mercato sarà fondamentale. Proprio quello che si propone di fare il network internazionale di **Uniba Partners**, con cui il consorzio Brokers Italiani ha stretto un accordo operativo. Come hanno illustrato **Gregor Stimpfl**, membro del cda del consorzio, e **Jasper Havermans**, ceo di **Uniba Partners**, la società si propone offrire uno spazio di confronto e collaborazione a tutte le realtà associate, garantendo un accesso privilegiato a risorse e competenze globali per rispondere in maniera ancora più efficiente alle richieste della clientela.

L'intervento conclusivo dell'evento è stato invece affidato a **Danilo Ariagno**, presidente di **BiSalus**, il quale, ripercorrendo la storia della cassa nata dalla fusione fra **Casbi** e **Area Salus**, ha avuto modo di rimarcare più di una volta l'importanza della collaborazione per garantire l'indipendenza delle diverse società. La realtà è cresciuta giorno per giorno, senza un percorso organizzato, finendo per prevedere per il 2026 una raccolta di contributi superiore ai 30 milioni di euro. Un'ennesima testimonianza, se mai ce ne fosse stato bisogno, che piccolo, forte e indipendente possono andare avanti insieme se si ha la giusta capacità di gestione.

Giacomo Corvi

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Patrimoni familiari, il 59% della gen Z lavora nell'azienda di famiglia](#)

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

Occhio agli hacker di Stato

L'agenzia francese per la sicurezza informatica (**Anssi**) ha lanciato l'allarme sugli hacker supportati dagli Stati, che stanno diventando ogni giorno più sofisticati e pericolosi per le aziende. Anssi ha ricordato "il numero insolito di attacchi informatici prima e durante i Giochi Olimpici di Parigi 2024".

Vincent Strubel, direttore generale dell'agenzia, ha spiegato che la minaccia informatica rimane elevata in Francia ma in linea con gli sviluppi previsti dai piani di sicurezza nazionale per il 2030.

Il rapporto annuale di Anssi descrive come gruppi sostenuti da Cina, Russia e Corea del Nord abbiano preso di mira le aziende nel 2025. Anche l'Iran, impegnato nella guerra contro Stati Uniti e Israele, è stato un importante sponsor di attività di hacking lo scorso anno, afferma il rapporto: gruppi sostenuti dallo Stato hanno intensificato le loro attività attraverso attacchi di phishing, malware e ransomware, e alcuni avrebbero iniziato a utilizzare strumenti di intelligenza artificiale generativa per massimizzare l'impatto. Le aziende che operano in paesi come la Cina, inoltre, affrontano un ulteriore livello di rischio, poiché i governi hanno varato leggi che obbligano determinati settori a utilizzare software specifici con vulnerabilità che possono essere sfruttate da criminali e spie, sottolinea l'Anssi nel rapporto. L'agenzia osserva che sta diventando sempre più difficile distinguere tra hacker sponsorizzati dallo Stato e criminali informatici generici.

Singapore, voglia di outsourcing

I gestori patrimoniali assicurativi di Singapore si affidano sempre più a esperti esterni per la gestione dei loro fondi, spinti da una crescente domanda di maggiore controllo e trasparenza dei portafogli. Una ricerca di **Clearwater Analytics** ha rilevato che tra gli insurance asset manager della città Stato, con un patrimonio gestito totale di 1.040 miliardi di dollari di Singapore (810 milioni di dollari Usa), il 34% dei fondi era gestito esternamente. Ma non basta, perché il 63% di loro prevede un aumento degli asset gestiti al di fuori della propria azienda; il 26% immagina invece che una quota maggiore sarà gestita internamente e l'11% si aspetta che il bilanciamento resti così com'è. L'outsourcing è spesso visto come un modo per ridurre i costi e sopperire alla mancanza di competenze interne. Tuttavia, l'indagine ha rivelato che questi sono i fattori tra i meno importanti che guidano i cambiamenti. "L'utilizzo di gestori patrimoniali esterni da parte delle compagnie assicurative di Singapore – ha spiegato **Shane Akeroyd**, chief strategy officer e presidente Apac di Clearwater Analytics – aumenterà man mano che acquisiranno maggiore familiarità con questa pratica e cercheranno competenze specializzate per investimenti complessi nei mercati privati. Questo cambiamento, quindi – ha aggiunto Akeroyd – è dovuto all'adozione della tecnologia e al crescente utilizzo di piattaforme che offrono alle compagnie assicurative una visibilità e un controllo molto maggiori sui loro portafogli".

Zurich E&S, arriva Melnik

Zurich E&S, la divisione *Excess and Surplus* di **Zurich North America**, ha annunciato la nomina di **Margaret Melnik** a vice presidente senior e responsabile del settore assicurativo immobiliare E&S, in sostituzione di **William Oliver**, che andrà in pensione. Nel suo nuovo ruolo, Melnik guiderà il team E&S Property, supervisionando la strategia del ramo assicurativo immobiliare commerciale all'ingrosso (wholesale commercial property business) della compagnia.

Melnik ha ricoperto in precedenza le cariche di vice presidente e responsabile regionale per il settore assicurativo immobiliare E&S di Zurich, dopo aver già ricoperto diverse posizioni dirigenziali.

Prima di entrare in Zurich, nel 2010, la top manager è stata senior primary casualty underwriter di **Crum & Forster**.

"Sono lieto di avere una leader del calibro tecnico, della conoscenza del mercato e delle capacità gestionali di Margaret alla guida del nostro team", ha detto **Christopher Lewis**, presidente di Zurich E&S.



Liberty Mutual, nuovo ruolo per Hobbs

Phil Hobbs è il nuovo capo dell'underwriting della divisione *global risk solutions* di **Liberty Mutual Insurance**: il top manager entrerà in carica il prossimo primo aprile.

Hobbs, basato a Londra, è attualmente presidente di Liberty International Insurance, e succederà a **Matthew Moore**, recentemente nominato presidente di *global risk solutions*. Hobbs riporterà direttamente a Moore e supervisionerà la strategia di sottoscrizione, la gestione del portafoglio e la leadership di prodotto per il settore danni globale, per la responsabilità civile e per le assicurazioni specialistiche, ma continuerà anche a guidare il business internazionale fino alla nomina di un successore.

Hobbs ha ricoperto in precedenza diversi ruoli, tra cui quello di capo dell'attuariato, vice direttore generale e responsabile della sottoscrizione presso Liberty Specialty Markets. È entrato a far parte di Liberty Mutual nel 2007.



© Liberty Specialty Markets

Terrorismo, Marsh vede nuovi rischi

Secondo **Marsh**, gli elevati livelli di tensione geopolitica derivanti dal recente conflitto scatenato da Stati Uniti e Israele contro l'Iran stanno "confondendo i confini" tra terrorismo, violenza politica e disordini civili.

Nel suo ultimo rapporto globale sull'assicurazione del rischio di terrorismo, Marsh afferma che la minaccia terroristica, oggi e in futuro, è costituita dal rischio di attacchi a sfondo ideologico contro persone e infrastrutture, con l'impiego della cyber guerra. Le strategie di gestione del rischio e le soluzioni assicurative devono adattarsi alle minacce emergenti, tra cui i cosiddetti eventi Nbc, gli attacchi nucleari, biologici, chimici e radiologici; oppure gli incidenti e i rischi per infortuni sul lavoro legati al terrorismo. Inoltre, i pool antiterrorismo in tutto il mondo, e in particolare il programma Tripa degli Stati Uniti, il cui rinnovo è previsto per la fine del prossimo anno, acquisiranno un'importanza ancora maggiore.

Tarique Nageer, consulente per le polizze antiterrorismo presso Marsh, ha spiegato che il Tripa è stato determinante per la stabilizzazione del mercato assicurativo e riassicurativo antiterrorismo negli Stati Uniti: "la sua riautorizzazione – ha detto – è fondamentale per consentirci di continuare ad avere soluzioni orientate ai clienti, riguardo alle loro specifiche vulnerabilità, in un contesto in cui le minacce emergenti per le imprese in tutto il mondo si evolvono rapidamente", ha concluso Nageer.

Assicurare i data center

Crc Group ha lanciato un prodotto dedicato ai data center sulla sua piattaforma *Insurisk*. Il contratto è pensato per le esigenze assicurative del settore, per i proprietari, gestori e sviluppatori, "in un contesto di crescita degli investimenti e delle dimensioni delle infrastrutture", ha spiegato il broker in una nota.

Insurisk Data Centers, questo il nome del prodotto, è disponibile per progetti che comprendono nuove costruzioni, ampliamenti e strutture operative con profili di rischio in continua evoluzione, come l'aumento della densità di potenza, infrastrutture di raffreddamento complesse, rischi di interruzione dell'attività e problematiche legate alla costruzione.

Il massimale disponibile arriva fino a 500 milioni di dollari per il settore immobiliare, inclusi i rischi di costruzione e di responsabilità civile. La capacità è garantita da assicuratori tradizionali, riassicuratori e fonti di capitale alternative, come *insurance-linked securities*.



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