

PRIMO PIANO

Beazley, ok a Zurich

Gli azionisti di Beazley hanno approvato il passaggio della società al gruppo Zurich per 8,1 miliardi di sterline (10,9 miliardi di dollari) in contanti, con il 99,9% dei voti favorevoli nel corso dell'assemblea dei soci.

Il consiglio di amministrazione della società aveva detto, a marzo, di considerare "i termini della transazione equi e ragionevoli" e quindi raccomandava agli azionisti di approvare il piano.

L'acquisizione, che fa seguito a una serie di investimenti di Zurich nel settore della sicurezza informatica, contribuirà all'espansione dell'assicuratore svizzero nel comparto delle coperture specialistiche, che comprende aree quali la sicurezza informatica, il settore marine, l'aeronautica, spaziale e il fine art.

La transazione è soggetta alle consuete approvazioni normative, che secondo Beazley dovrebbero arrivare nella seconda metà dell'anno in corso.

"L'integrazione è interessante dal punto di vista finanziario, con un notevole incremento dell'utile core per azione nel primo anno dopo il closing, ritorni a doppia cifra sugli investimenti nel medio termine e un chiaro percorso verso il superamento dei nostri obiettivi finanziari nel 2025-27", aveva detto Mario Greco, il group ceo di Zurich.

Pochi giorni dopo aver raggiunto l'accordo con Beazley, Zurich aveva anche concordato l'acquisto delle attività irlandesi di Generali nel settore danni e responsabilità civile per 337 milioni di euro.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Aiba, alla ricerca di giovani broker

Un'indagine dell'associazione evidenzia le difficoltà che il mercato sta riscontrando nella ricerca di nuovi profili da inserire in azienda: presentata in occasione del convegno annuale, di scena ieri a Roma, la ricerca pone in evidenza l'esigenza di comunicare più e meglio le opportunità di una simile professione per disporre di capacità e competenze utili a gestire le grandi sfide del mercato

Un mercato alla ricerca di giovani broker. Il settore della consulenza assicurativa in Italia, secondo un'indagine di Aiba, ha sempre più bisogno di nuovi professionisti per sostenere lo sviluppo dell'industria delle polizze e garantire in questo modo a cittadini, famiglie e imprese la protezione necessaria per gestire un rischio che sta evolvendo molto rapidamente. Servono soprattutto broker (41,1%), ma poi anche professionisti specializzati in ambiti di business più specifici del settore, figure commerciali ed esperti di dati, tecnologia e intelligenza artificiale. Peccato però che al momento

i giovani talenti non sembrano interessati a intraprendere la carriera di broker. E così, stando ai risultati dell'indagine, il 59,8% delle imprese di brokeraggio in Italia sta facendo molta fatica a reperire le risorse di cui avrebbe tanto bisogno. Il 35,9% del mercato lamenta le stesse difficoltà, seppur in misura minore. Insomma, calcolatrice alla mano, praticamente tutto il mercato (95,7%) non riesce a trovare giovani professionisti da inserire in azienda. L'indagine è stata presentata in occasione del convegno annuale di Aiba, di scena ieri mattina all'Auditorium della Tecnica di Roma, in un evento che ha visto esperti del settore e addetti ai lavori confrontarsi sulle sfide che attendono il mercato assicurativo. A cominciare, appunto, dalla necessità di reperire quei professionisti di cui ci sarebbe tanto bisogno. "Il nostro è un settore ancora poco conosciuto", ha affermato **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba, nel suo intervento introduttivo. "Dobbiamo aprirci, far conoscere il nostro lavoro e avvicinare i giovani nella maniera più adeguata: quello del broker – ha aggiunto – ha tutte le caratteristiche per rivelarsi un mestiere attrattivo per le nuove generazioni".

UN PROBLEMA DI COMUNICAZIONE

Anche il mercato, stando ai risultati dell'indagine, è dello stesso avviso: il mestiere del broker offre opportunità di crescita professionale (30,8%), permette di svolgere un lavoro di natura consulenziale verso istituzioni, imprese e cittadini (22,2%) e apre infine alla prospettiva di intraprendere un percorso imprenditoriale (18,8%). E allora perché così pochi giovani si stanno avvicinando alla professione? Secondo l'indagine, c'è soprattutto un problema di comunicazione: il mercato non è finora riuscito a trasmettere pienamente il valore di essere un broker. Servono quindi percorsi formativi e di inserimento specifici (60,7%), eventi di networking in scuole e università (59%), campagne di comunicazione (52,1%) e chiari percorsi



Flavio Sestilli, presidente di Aiba

di carriera (38,5%). Anche Aiba ha compreso l'importanza di simili progetti. "Come associazione abbiamo avviato diverse iniziative proprio in questo senso, tra cui collaborazioni con università e il lancio di un innovativo corso di executive education per contribuire alla formazione dei nuovi professionisti del settore", ha commentato Sestilli. "Abbiamo inoltre lanciato un'apposita sezione all'interno del nostro sito in cui è possibile caricare il proprio curriculum vitae e porlo all'attenzione delle imprese associate: ci proponiamo, in questo modo, di creare una banca dati di profili che i nostri soci – ha proseguito – potranno consultare liberamente per inserire nuove risorse in azienda".

LE GRANDI SFIDE DEL MERCATO

L'esigenza di trovare nuovi professionisti, e quindi di ringiovanire un settore che, secondo l'indagine, ha un'età media di 56,9 anni, è data soprattutto dalla necessità di reperire risorse e competenze in grado di affrontare le grandi sfide del mercato: transizione demografica, cambiamento climatico e innovazione tecnologica. "Non sono più trend isolati, ma fenomeni che si combinano fra loro creando una complessità che spinge il mercato a rivedere modelli, processi e prodotti", ha commentato **Maddalena Rabitti**, consigliere dell'**Ivass**. "Ci sarà bisogno – ha proseguito – anche della sensibilità delle giovani generazioni per superare un simile scenario". Le esigenze di protezione stanno cambiando e, di conseguenza, devono cambiare anche le competenze e le capacità di chi, per mestiere, lavora per offrire a cittadini, famiglie e imprese la sicurezza di cui hanno bisogno. Le novità non devono far troppa paura. Come nel caso dell'intelligenza artificiale. "Non deve essere vista come un elemento sostitutivo del lavoro dei professionisti del settore", ha osservato. "In futuro – ha aggiunto – vedo lo sviluppo di un modello ibrido, in cui alla capacità di analisi della tecnologia si associa la consulenza, valore davvero qualificante, che può essere offerta da un professionista per costruire e consolidare la relazione con il cliente".

LE OPPORTUNITÀ PER IL SETTORE

Nel mercato assicurativo, parlare di sfide significa parlare anche di opportunità. Proprio quelle che ha elencato **Giovanni Liverani**, presidente dell'**Ania**, nel corso del suo intervento. "Il mercato assicurativo in Italia ha un potenziale enorme: l'incidenza della spesa assicurativa sul Pil è meno della metà della media europea, ci sono forze strutturali che creano un gigantesco bisogno di protezione e la popolazione utilizza ancora in maniera inefficiente il proprio risparmio per proteggersi dal rischio", ha osservato. Le possibilità di crescita e sviluppo dunque non mancano. E richiedono la capacità di tradurre un potenziale di questo genere in strumenti concreti di protezione. In questo ambito, secondo Liverani, i broker possono e devono ricoprire un ruolo fondamentale. "Serve un lavoro di informazione e divulgazione, un lavoro di consulenza che trasformi la vendita di una polizza in una soluzione ad alto valore aggiunto per chi l'acquista", ha osservato. Solo così sarà possibile garantire la sicurezza di un paese in cui solo il 15%, nonostante il recente obbligo di legge, ha sottoscritto una copertura contro le catastrofi naturali, appena il 38% dei lavoratori ha aderito a un fondo pensione e la spesa sanitaria out-of-pocket ha superato la soglia dei 40 miliardi di euro. "Questa è la nostra missione: spiegare al paese che gli strumenti ci sono e che sono molto efficaci, per colmare gli svantaggi competitivi e i rischi sociali che la sottoassicurazione produce", ha concluso Liverani.

LA PAROLA AI GIOVANI BROKER

L'evento è dunque proseguito con un confronto fra **Franca Maino**, professoressa associata dell'Università degli Studi di Milano e direttrice del laboratorio *Percorsi di Secondo Welfare*, e **Simona Camerano**, responsabile scenari economici, geopolitici e strategie settoriali di **Cdp**, in cui sono state analizzate più nel dettaglio le grandi sfide del nostro tempo ed evidenziato come sarà necessario rispondere in maniera collettiva e coordinata a un simile scenario. In chiusura la parola è passata ai giovani broker. Già, perché, seppur pochi rispetto a quello che sarebbe necessario, i giovani broker ci sono: dal 2021 al 2025 il numero di under 40 in Italia è aumentato di oltre il 60%. Sono soprattutto figli d'arte, professionisti di seconda o terza generazione che sono entrati a lavorare nell'azienda di famiglia. E in un confronto che ha visto la partecipazione, oltre che dello stesso Sestilli, di **Riccardo Alagna**, direttore area ricerca di **I-Aer**, e **Martina Mauri**, direttrice dell'*Osservatorio HR Innovation* del **Politecnico di Milano**, hanno portato la loro testimonianza in una serie di interviste registrate. Dal dibattito è emerso come i giovani professionisti abbiano un approccio diverso al lavoro: non più una vocazione di vita, ma un elemento che, per quanto centrale, costituisce soltanto una parte degli obiettivi che le nuove generazioni si pongono per la propria realizzazione personale. Si punta a raggiungere un equilibrio fra lavoro e vita privata che non riduca la giornata alle ore passate in ufficio. E c'è la consapevolezza che, grazie a nuove capacità e al contributo delle nuove tecnologie, tutto ciò si possa tenere insieme. Una visione che forse le imprese del settore devono iniziare a tenere in considerazione quando sono alla ricerca di nuovi broker.

Giacomo Corvi

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Aiba, al via un corso executive con l'Università Cattolica](#)
- [Ecco il nuovo delegato di Aiba Giovani](#)

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

Giro di poltrone in Alliant

Alliant Insurance Services ha annunciato la nomina di **Michael J. Cusack** a presidente della sua divisione danni e responsabilità civile.

La società di intermediazione ha inoltre nominato **Bob Bennetsen** direttore generale senior per le vendite e il reclutamento a livello nazionale, e **John Harney** a responsabile di Alliant Americas.

Cusack, che in precedenza ha ricoperto il ruolo di responsabile di Alliant Specialty, nel suo nuovo incarico gestirà il portafoglio di assicurazioni danni di Alliant, che è pari a 2,3 miliardi di dollari, stando a quanto fa sapere la società in un comunicato. Al top manager succede **Peter Arkley**, che era presidente della divisione retail brokerage.

Bennetsen, invece, guiderà lo sviluppo commerciale della divisione danni di Alliant, continuando al contempo a coordinare le attività di reclutamento. Bennetsen ha precedentemente ricoperto il ruolo di responsabile di Alliant Americas e di vice presidente esecutivo per i benefit aziendali nel Nord-Est degli Stati Uniti.

Infine, Harney, che ha guidato Alliant Americas nel Midwest, ora guiderà Alliant Americas a livello nazionale. John Harney lavora in Alliant dal 2016.

Lo scorso febbraio, Alliant aveva rinnovato anche altre cariche, con le nomine di **Jeff Leadley**, **Glenn Pelletiere** e **Tom Rhatigan**, nominati vice presidenti senior di Alliant Specialty, all'interno della divisione nazionale Commercial Surety della società.

Australia, +727% di perdite assicurate

Secondo l'ultima rilevazione dell'**Insurance Council of Australia** (Ica), gli eventi meteorologici estremi nel Paese hanno causato un aumento del 727% delle perdite assicurate nel 2025, che hanno raggiunto i 4,8 miliardi di dollari australiani (3,4 miliardi di dollari Usa), di cui oltre 4 miliardi provenienti dal solo Queensland. Cinque eventi sono stati dichiarati "significativi o catastrofici", lo scorso anno, tra cui le forti tempeste di ottobre e novembre, che hanno superato il ciclone tropicale Alfred come evento più costoso, con 1,7 miliardi di dollari australiani, le inondazioni del Queensland settentrionale a febbraio, e quelle sulla costa centro-settentrionale.

Nel 2025, le compagnie assicurative hanno gestito circa 294mila richieste di risarcimento per eventi meteorologici estremi, quasi sei volte di più dell'anno precedente, con un costo medio per richiesta in aumento del 39%, a 16.470 dollari.

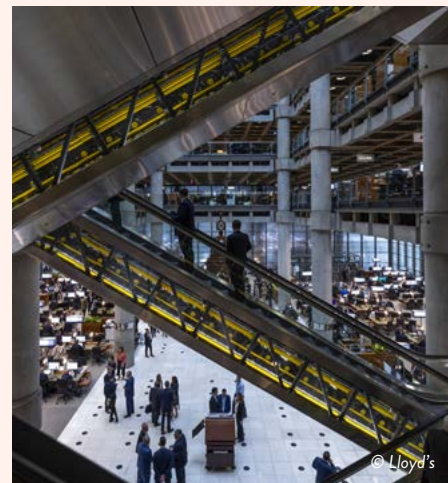
Secondo l'Ica, il costo economico totale degli eventi meteorologici estremi nel 2025, comprensivo delle perdite assicurate, è stato di oltre 8,6 miliardi di dollari.

"Sebbene il Queensland non sia nuovo a condizioni meteorologiche estreme, quattro eventi gravi che colpiscono un singolo stato in 12 mesi sono significativi, e molte comunità sono ancora in fase di ripresa", ha detto **Andrew Hall**, amministratore delegato dell'Ica. "Tempeste e grandinate – ha precisato – sono eventi complessi che spesso hanno conseguenze a lungo termine".

Fitch promuove i Lloyd's

L'approccio disciplinato di sottoscrizione, l'entità delle riserve e la gestione degli investimenti consentiranno ai **Lloyd's** di gestire bene l'alleggerimento delle condizioni di mercato previsto per i prossimi due anni. Secondo l'agenzia di rating **Fitch**, il mercato londinese mantiene una solida posizione di capitale e il suo profilo di credito resterà stabile anche nel corso del 2026.

L'agenzia di rating, nel dettaglio, evidenzia che le tariffe corrette per il rischio sono diminuite del 3,7% nel 2025. Il trend dovrebbe proseguire e farsi ancora più pronunciato nel corso di quest'anno, ma dovrebbe comunque restare su livelli sufficienti per consentire un consolidamento dei risultati di sottoscrizione. Anche l'impatto del conflitto in Iran, su cui il mercato dei Lloyd's ha una certa esposizione in ambiti specialistici come aviation e marine, dovrebbe risultare in ogni caso limitato.



Coface, nuovo ceo in Nord Europa

Coface ha nominato **Christian Stoffel** (nella foto) ceo per il Nord Europa: l'incarico sarà operativo a partire dal primo maggio. Il top manager succederà a **Katarzyna Kompowska**, nominata ceo delle partnership strategiche (strategic partnerships) del gruppo.

Stoffel, entrato in Coface nel 2019, dal 2022 ha ricoperto il ruolo di chief commercial officer per il Nord Europa, con responsabilità su Germania, Paesi Bassi e Paesi nordici. Nel ruolo lasciato vacante, **Benjamin Bubner** è stato nominato quale successore. Quest'ultimo ha ricoperto fino a oggi il ruolo di direttore regionale business information di Coface per il Nord Europa; **Theo van der Ha** prenderà il suo posto.

Sia Stoffel sia Kompowska riporteranno direttamente al chief executive officer del gruppo, **Xavier Durand**, e faranno parte del comitato esecutivo.

"In questi tempi di estrema volatilità, Coface rimarrà un partner solido e affidabile", ha detto Stoffel.



Ferma, un rischio value-based

Ferma ha esortato i responsabili della gestione del rischio a passare da una gestione basata sulle minacce (threat-driven) a una basata sul valore (value-based).

La federazione europea delle associazioni di risk management ha sollecitato questo cambiamento in un nuovo white paper dal titolo *Creare valore organizzativo attraverso una gestione strategica del rischio: una prospettiva europea*.

"Le organizzazioni – si legge nel rapporto – si trovano ad affrontare una crescente incertezza, rischi interconnessi e requisiti normativi in continua evoluzione, il che rende essenziale una gestione del rischio adattiva e lungimirante. Sebbene la volatilità e le dinamiche di policrisi non siano una novità, la loro crescente frequenza e il loro impatto richiedono un approccio più proattivo".

Nel delineare la propria visione di un ecosistema europeo di risk management "orientato al valore", Ferma sostiene che i responsabili del rischio aziendale dovrebbero essere considerati come "una capacità strategica a supporto della resilienza e della crescita dell'intera impresa", e non solo una semplice funzione tecnica o di compliance.

"Questo white paper presenta la gestione del rischio non come un mero meccanismo difensivo, ma come un sistema integrato che protegge e al contempo favorisce la creazione di valore", ha sottolineato **Laurent Nihoul**, ceo di Ferma, in un comunicato.

India, la jv tra Jio e Allianz

Jio Financial Services (Jfsl) e **Allianz** formeranno una joint venture paritetica in India. Tramite la sua controllata **Allianz Europe**, il gruppo tedesco porta avanti un accordo vincolante che formalizza la partnership annunciata per la prima volta nel luglio dell'anno scorso. La jv offrirà polizze danni e sanitarie per il mercato assicurativo indiano. La società avvierà le proprie attività una volta ottenute le necessarie autorizzazioni legali e regolamentari.

"Grazie a questa partnership – si legge nel comunicato congiunto –, i consumatori in India potranno beneficiare della combinazione tra l'ampia presenza digitale e la profonda conoscenza del mercato indiano di Jfsl e i prodotti e servizi assicurativi di alta qualità di Allianz, che riflettono una lunga e consolidata esperienza e attenzione alla protezione di ciò che conta di più per le persone".

Jio Financial Services e Allianz stanno inoltre lavorando a un accordo vincolante separato per il settore delle assicurazioni sulla vita.



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