

PRIMO PIANO

Axa, tre mesi di crescita

Nel primo trimestre del 2026, il gruppo Axa ha realizzato premi lordi e altri ricavi (commissioni incassate per attività diverse da quelle assicurative) per 38 miliardi di euro, in aumento del 6% rispetto ai primi tre mesi 2025.

Il settore P&C è cresciuto del 4%, trainato sia dalle personal lines (+7%) sia dalle commercial lines (+3%), in particolare grazie ad Axa XL e agli effetti di prezzo favorevoli principalmente nel business Pmi e middle market in Europa e soprattutto in Francia: un dato che riesce a compensare il risultato negativo del 7% fatto segnare da Axa XL Reinsurance.

Per quanto riguarda il settore L&H, in crescita dell'8%, i premi del ramo vita sono stati trainati dalle unit-linked (+16%) e, in misura minore, dalle gestioni separate (+9%): un andamento che comunque riguarda tutte le aree geografiche. Bene anche il business della protection e del risparmio (+4%), caratterizzato da forti vendite a Hong Kong e in Giappone. I premi del settore salute sono risultati in aumento dell'8% e anche in questo caso tutte le aree hanno ben performato.

Il Solvency II ratio si attesta al 211% al 31 marzo 2026, in calo di quattro punti rispetto al primo gennaio 2026, "a testimonianza della resilienza in un contesto volatile", scrivono da Axa.

Il gruppo conferma l'obiettivo di una crescita tra il 6% e l'8% degli utili per azione, come da piano industriale. Il nuovo business plan, peraltro, sarà presentato il prossimo 15 settembre e coprirà il periodo 2027-2029.

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

Il futuro sbagliato della mobilità

Secondo l'ultima edizione del rapporto di Aniasa e Bain & Company, la tanto attesa transizione verso un nuovo paradigma non si è ancora concretizzata: poche auto elettriche, car sharing in difficoltà, in affanno pure i mezzi della micromobilità urbana. Serve ora la capacità di rimettere il cliente al centro dei progetti di sviluppo del mercato

Il futuro della mobilità si è rivelato molto diverso da quello che forse ci eravamo immaginati. La promessa di un nuovo paradigma, fatto di auto 100% elettriche, magari acquistate online o noleggate grazie a un servizio di car sharing, si è scontrata con una realtà molto più lenta, disomogenea, senza dubbio non preparata alla rivoluzione che era stata tanto ottimisticamente annunciata. E così, secondo l'ultima edizione del rapporto di **Aniasa e Bain & Company**, la classica vettura privata di proprietà si scopre essere ancora il mezzo principe della mobilità in Italia: oltre il 75% della popolazione ne fa un uso ricorrente. È dunque destino che debba essere sempre così? No, però sarà necessario rimettere il consumatore al centro di una transizione che, almeno per il momento, non si è ancora verificata.

Presentata ieri mattina con una conferenza stampa a Milano, la ricerca fotografata, come recita anche il titolo del rapporto, quello che alla fine si è rivelato "il futuro sbagliato della mobilità". Il concessionario resta ancora il luogo prediletto per l'acquisto di una vettura. Il car sharing, dopo l'infatuazione dei primi anni, mostra ora qualche segnale di rallentamento. Si diffondono i mezzi della nuova micromobilità urbana, a cominciare dai monopattini, ma non ancora nella misura in cui sarebbe stato lecito aspettarsi qualche anno fa. E le vetture elettriche continuano a crescere in modo diseguale, spinte da incentivi temporanei e campagne commerciali aggressive, ma non da una vera e propria domanda di mercato. "Lo studio mostra con chiarezza che la transizione verso la nuova mobilità è molto meno lineare e molto più complessa di quanto previsto", ha detto **Italo Folonari**, presidente di Aniasa.

UN APPROCCIO ERRATO

Secondo **Gianluca Di Loreto**, partner di Bain & Company e responsabile italiano della divisione Automotive, c'è stato proprio un approccio sbagliato a quella che doveva essere la transizione verso un nuovo modello di mobilità. "Abbiamo cercato di creare una domanda per un'offerta di mercato, e non il contrario", ha affermato.



Italo Folonari, presidente di Aniasa

Lo si capisce bene osservando quello che è capitato (e sta capitando) nell'ambito delle auto elettriche. Come noto, in Europa si è puntato molto sulla definizione di target molto ambiziosi per spingere la transizione verso modelli di vettura ad alimentazione elettrica. Peccato però che la realtà dei fatti si sia rivelata molto diversa da quelle che erano le aspettative: la transizione è più fragile del previsto e gli analisti convergono ormai su uno scenario in cui la quota di questo genere di veicoli si assesterà intorno al 30% del mercato complessivo nel 2030. In molti paesi del continente si sta addirittura pensando di rivalutare o diluire il divieto per i motori termici alla luce delle ormai conclamate difficoltà industriali e della reale domanda di mercato.

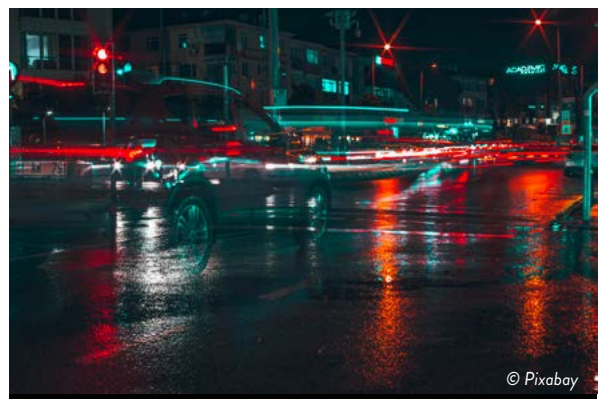
UN'OFFERTA CONVENIENTE

In Italia si è finora osservata la stessa dinamica. Lo scorso anno, stando ai dati della ricerca, le auto elettriche hanno rappresentato poco più del 5% delle immatricolazioni complessive. Poi però nel primo trimestre del 2026 è avvenuto qualcosa di inaspettato: il dato è schizzato fino all'8%, con un picco del 15,4% del mercato al Sud e un significativo 20% nel canale dei privati cittadini.

È dunque forse iniziata la transizione verso la mobilità elettrica? Per Di Loreto, la spiegazione è molto più semplice. Da un'analisi più approfondita emerge infatti che circa la metà della quota complessiva è rappresentata da un solo brand, protagonista di una straordinaria campagna commerciale su una citycar che, grazie a una serie di incentivi statali e condizioni promozionali temporanee, è stata offerta a meno di 5.000 euro. "Il prezzo è un tema che va tenuto in considerazione", ha commentato. "La crescita della diffusione delle auto elettriche che si è registrata nel primo trimestre



© Anisa



© Pixabay

ASSIMEDICI.
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

una storia che continua...

Assicura
point

Roadshow Sicilia 2026

**DALL'OBBLIGO ALLA SCELTA:
ASSICURARE IL FUTURO CRESCERE NELLA SANITÀ**

Catania: Martedì 19 maggio 2026 ore 14:00
Romano Palace Via Kennedy 28 98121 Catania

Palermo: Giovedì 21 maggio 2026 ore 9:00
Astoria Palace Hotel Via Montepellegrino 62 90142 Palermo

Mediass
INSURANCE NETWORK

Per iscrizioni www.convegni.info/assimedici
Per informazioni **339.34.84.012**

L'evento riconoscerà 4 ore di Formazione per Intermediari Assicurativi

del 2026 – ha proseguito – è dettata da una vettura che è stata offerta a un prezzo inferiore a quello di una bicicletta professionale”. Senza il suo apporto, il livello di penetrazione dei veicoli elettrici in Italia sarebbe rimasto vicino ai valori storici anche nei primi tre mesi dell’anno.

LA QUESTIONE DEL PREZZO

L’esempio della citycar venduta a meno di una bicicletta dimostra quanto il prezzo sia un elemento ancora piuttosto sentito dalla popolazione in Italia. E non potrebbe essere altrimenti, visto che, secondo i dati del rapporto, il prezzo medio delle nuove vetture è aumentato di oltre il 50% fra 2013 e 2024, spinto da inflazione e carenza di semiconduttori. Nello stesso lasso di tempo, il reddito familiare netto ha invece registrato una ben più contenuta crescita del 29%, ampliando così in maniera molto significativa il divario tra la capacità di spesa e il costo d’acquisto. Il risultato è che le famiglie rinviavano sempre più l’ordine di nuove vetture o si trovano costrette a ripiegare sull’usato, mentre la diffusione di veicoli elettrici, tipicamente più costosi delle vetture tradizionali, si concentra nelle aree e nelle fasce di reddito più elevate. Anche a livello europeo si evidenzia come l’acquisto di auto elettriche risulti più diffuso nei paesi più ricchi del continente.

“Il messaggio che arriva dai dati è inequivocabile: per rimettere il settore in carreggiata occorre rimettere il cliente al volante”, ha osservato Di Loreto. “Significa – ha aggiunto – ripensare prodotti, prezzi, canali e politiche industriali, a

partire da quanto le persone si muovono davvero, da quanto guadagnano e da che cosa si aspettano dall’esperienza di acquisto”.

IL MERCATO DEL NOLEGGIO

In questo contesto, secondo Folonari, il settore del noleggio può costituire una valida alternativa a quelli che sono i bisogni di mobilità della popolazione. “Rappresenta già oggi una risposta concreta ed efficace: consente ai cittadini e alle imprese – ha commentato – di accedere a soluzioni di mobilità aggiornate, senza dover sostenere i maggiori costi e rischi legati alla proprietà”.

Il settore sta continuando a crescere. Il mercato vanta ormai una flotta di 1,5 milioni di veicoli. Arriva a coprire il 34% delle immatricolazioni complessive a livello nazionale. E lo scorso anno ha raggiunto un giro d’affari di 17 miliardi di euro. “L’avanzata della mobilità a noleggio nel nostro paese è ormai un trend strutturale che comporta effetti positivi per l’industria automotive, la sicurezza delle strade e la riduzione delle emissioni grazie a un rinnovo della propria flotta decisamente più veloce della media nazionale”, ha commentato Folonari. Molto adesso ci si attende da quello che potrebbe fare il legislatore per spingere ulteriormente la crescita del mercato. I riflettori sono puntati in particolare sulla disciplina fiscale. “Auspichiamo che nel 2026 si intervenga finalmente sulla fiscalità dell’auto aziendale: l’appuntamento è l’attuazione della legge delega per la riforma tributaria che prevede proprio la revisione dei costi parzialmente deducibili per le imprese”, ha osservato in chiusura Folonari. “Auspichiamo parallelamente che nell’attuazione della riforma – ha concluso – possa essere adottata l’aliquota Iva agevolata del 10% per i noleggi di veicoli a breve termine con finalità turistiche e per i servizi di car sharing”.

Giacomo Corvi



Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Auto, 30% delle immatricolazioni nel noleggio](#)
- [Italo Folonari è il nuovo presidente di Aniasa](#)

 **INSURANCE
REVIEW**

è su **X**

Seguici cliccando qui



NORMATIVA

Le linee guida per una liquidazione equitativa corretta

La recente ordinanza della Corte di Cassazione in merito ai valori per il danno alla salute stabiliti dalla Tabella unica nazionale richiama alcuni principi base che riguardano il ruolo stesso della Tun, che deve considerare la parità di trattamento senza introdurre valutazioni morali e scopi punitivi

Come è noto, l'ordinanza della Corte di Cassazione, pubblicata lo scorso 7 aprile, ha affermato il principio secondo il quale i valori monetari del danno alla salute indicati dalla Tabella unica nazionale (Tun) sono conformi alle disposizioni previste dagli articoli 1226 e 2056 del Codice civile, trovano applicazione anche in epoca antecedente l'entrata in vigore della legge e in tutti i casi nei quali si possono verificare infortuni e ferimenti: dalle insidie stradali a quelle domestiche; dalle lesioni provocate da prodotti difettosi alle violenze private.

Una parte della dottrina ha criticato il principio affermato dalla Corte di Cassazione rilevando che la liquidazione equitativa non può essere compressa da tetti risarcitori come quelli previsti dalla Tun che si scontrano, soprattutto nel caso di macrolesi, con l'etica e la morale.

Inoltre la Cassazione avrebbe dovuto considerare i dubbi di legittimità costituzionale già espressi in dottrina sulla Tun in relazione all'articolo 3 della Costituzione per i limiti imposti alla liquidazione del danno biologico da invalidità temporanea, permanente e al danno morale.

Altra dottrina ha rilevato che, di fronte alla gravità di alcune condotte, l'applicazione della Tun fa venire meno la funzione punitiva/deterrente della responsabilità civile.

C'è infine chi ha affermato che il principio enunciato dalla Cassazione non tiene conto della realtà e della prassi nelle liquidazioni effettuate dagli assicuratori avallando così di fatto, in tutti gli ambiti della responsabilità civile, risarcimenti inferiori rispetto a quelli risultanti dall'applicazione delle tabelle pretorie.

Alcune critiche alla decisione della Cassazione e alla Tun sono senz'altro positive in questi tempi di regressione cultu-



© cottonbro studio - Pexels

rale molto diffusa, ma non si possono ignorare alcune considerazioni sul concetto di salute, di liquidazione equitativa e sugli elementi che non vanno considerati quando si tratta questo tema così importante e complesso. Una premessa, però, è d'obbligo.

Le facoltà del legislatore

Il legislatore può fissare un criterio di liquidazione equitativo riduttivo rispetto ai valori monetari precedentemente applicati dalla giurisprudenza e può anche fissare dei tetti risarcitori al danno biologico e morale alla luce della giurisprudenza della Corte costituzionale, la quale (ma lo ha stabilito anche per tutti gli altri diritti costituzionalmente tutelati) ha sempre affermato che il diritto alla salute va in ogni caso coordinato e bilanciato con i doveri inderogabili di solidarietà sociale stabiliti dall'articolo 2 della Costituzione.

Inoltre, occorre ricordare che il diritto alla salute, sempre secondo la giurisprudenza costituzionale, non è un valore assoluto e intangibile, ma il legislatore può bilanciarlo con altri valori e interessi generali (ad esempio la prevedibilità delle sentenze) a condizione che tale bilanciamento sia però ragionevole. E a me pare che i valori monetari della Tun lo siano.

La salute non ha mercato

Inoltre, come ha rilevato **Marco Rossetti** nel suo libro sul danno alla salute, quest'ultima non è un bene che si può vendere o comprare a prezzo di mercato. E se non ha mercato, non ha un valore e, dunque, non può avere un prezzo.

Qualsiasi valutazione monetaria del danno alla salute,



© AXP Photography - Pexels

pertanto, non rappresenta che una convenzione la quale, come ho rilevato sopra, va bilanciata con altri valori e interessi generali e deve essere ragionevole.

Il concetto di equità

La storia del concetto di equità ci ha insegnato che la liquidazione equitativa prevista dall'articolo 1226 c.c. si traduce in un criterio che da una parte deve garantire la parità di trattamento in casi analoghi e, dall'altra, deve tenere conto delle specificità del caso concreto.

Il giudizio di equità è certamente l'opera più complessa che il giudice deve svolgere nella sua attività e implica non soltanto il possesso di solide nozioni teoriche ma anche la conoscenza approfondita del caso sottoposto al suo esame.

Ci sono però, e qui rispondo ad alcune critiche mosse nei confronti dell'ordinanza della Cassazione, degli elementi che il giudice non deve prendere in esame nel giudizio secondo equità.

In primo luogo, occorre ricordare che le valutazioni di natura morale, come la pietà per lo stato della vittima, non devono condizionare l'opera del giudice nella liquidazione equitativa. Il giudizio è solo giuridico, non etico.

In secondo luogo, il giudizio equitativo non deve considerare l'intensità della colpa commessa dal danneggiante per incrementare il quantum allo scopo di garantire la funzione punitiva/sanzionatoria della responsabilità civile.

La responsabilità civile e il risarcimento del danno non patrimoniale (lo hanno affermato chiaramente le Sezioni Unite



© Rui Dias - Pexels

con la nota sentenza numero 16601 del 2017) non hanno una funzione punitiva.

Per concludere queste riflessioni sulla liquidazione equitativa, ritengo che l'applicazione dei criteri stabiliti dalla Tun a tutti gli ambiti della responsabilità civile richieda una maggiore responsabilità sia per i legali dei danneggiati nella loro attività di allegazione e prova del danno sia per i magistrati.

Un bravo avvocato, affermava **Piero Calamandrei**, aiuta il giudice a svolgere ancora meglio la sua complessa attività. E le parole di questo grande giurista e padre della Costituzione sono più che mai calzanti in un ambito così delicato e faticoso qual è la liquidazione equitativa del danno non patrimoniale.

Paolo Mariotti

Avvocato del Foro di Milano

Insurance Trade[®].IT

Iscriviti gratuitamente e sarai costantemente aggiornato su tutte le novità del settore

www.insurancetrade.it



INSURANCE DAILY

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

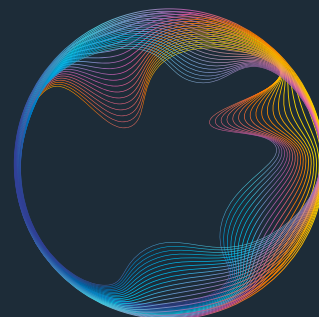
Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 email: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare: info@insuranceconnect.it

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

IC INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026



11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00

Starhotel Ritz – Via Lazzaro Spallanzani, 40 – Milano

OPENING SESSION

- 09:00 – 09:30 ● **REGISTRAZIONE**
- 09:30 – 10:30 ● **TAVOLA ROTONDA – BUSINESS PROPOSITION PER LA PROTEZIONE DI CITTADINI E AZIENDE**
 - Daniela D'Agostino, chief property and casualty officer di Unipol
 - Paolo Ghirri, ceo di Munich Re Italia
 - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
 - Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance
 - Alessandro Santoliquido, responsabile group insurance di UniCredit
 - Flavio Sestilli, presidente di Aiba
- 10:30 – 10:50 ● **VERSO UNA CRESCITA PROFITTEVOLE PER IL SEGMENTO PMI**
 - Giuseppe Dosi, head of insurance market di Crif
- 10:50 – 11:10 ● **LA CENTRALITÀ DEL CLIENTE TRA STRUMENTI TECNOLOGICI, OFFERTA PERSONALIZZATA E GARANZIA DI VALORE AGGIUNTO**
 - Paolo Saccone, head of distribution del Gruppo Helvetia Italia
 - Nicoletta Ucci, head of digital channel and customer experience di Axa Italia
 - Generali
- 11:10 – 11:30 ● **COFFEE BREAK**
- 11:30 – 11:50 ● **AI E NUOVI PERCORSI DI INNOVAZIONE**
 - Laura Mercurio, head of insurance di Assist Digital
- 11:50 – 12:10 ● **TELEMATICA E DATI, UNA SFIDA PER IL SETTORE ASSICURATIVO**
 - Eugenio Lamberti, regional leader (SVP) sales Italy di Octo
- 12:10 – 13:00 ● **TAVOLA ROTONDA – DAI DATI ALLA QUALITÀ DI PRODOTTI, PROCESSI E SERVIZI**
 - Giuseppe Benincasa, direttore generale di Aniasa
 - Marco Brachini, direttore marketing, brand & customer experience di Sara Assicurazioni
 - Gianfranco Bono, group data office-data governance di Reale Mutua
 - Andrea Ghizzoni, managing director insurance di Facile.it
 - Gianfilippo Lena, amministratore delegato di Telepass Assicura
 - Zurich *
- 13:00 – 14:00 ● **LUNCH**

Main sponsor

ASSIST
DIGITAL

BLUE
ASSISTANCE

CLAIM EXPERT

CRIF
Together to the next level

OCTO

Official sponsor

ACB
Associazione Categoria Brokers

* Invitato a partecipare

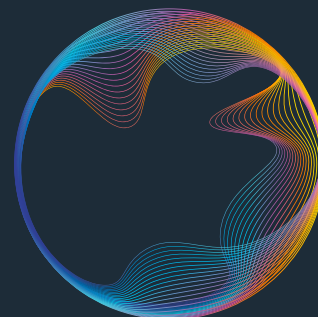
ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA



IC INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026

11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00



Main sponsor

ASSIST
DIGITAL

BLUE
ASSISTANCE

CLAIM EXPERT

CRIF
Together to the next level

OCTO

Official sponsor

ACB
Associazione Categoria Brokers

14:00 - 14:50 SESSIONE TEMATICA

AGENTIC AI E OPERATIONAL AI

- Potenzialità, applicazioni concrete e benefici attesi da sistemi di intelligenza artificiale su cui si gioca l'innovazione del settore assicurativo sia sul piano strategico che organizzativo, in termini di analisi dei dati, valutazione degli scenari in cui operare, capacità decisionali, potenziamento dei processi operativi e del livello di automazione aziendale.

14:00 - 14:50 – **TAVOLA ROTONDA – AI E OPERATIONAL AI: QUALI RISULTATI POSSIBILI?**

- *Grazia Amato, operations manager di Relyens Italia*
- *Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania*
- *Amir El Saidi, direttore business factory di Sara Assicurazioni*
- *Simone Tarchiani, chief commercial officer di Unipol*
- *Carlo Matteo Viganò, program lead GenAI di Axa Assicurazioni*

14:50 - 15:50 SESSIONE TEMATICA

CLAIMS MANAGEMENT

- Il settore assicurativo sta procedendo nello sviluppo di ecosistemi legati alla mobilità, al property e alla salute: una serie di progettualità che includono l'evoluzione del servizio e dei network da proporre al cliente, il coinvolgimento di partner, oltre che la focalizzazione sul valore dei dati e di tutti gli aspetti organizzativi e operativi. In questo contesto sono molti i valori, le tecnologie, le competenze in grado di tradursi in qualità del servizio in ambito claims management.

14:50 - 15:10 – **CUSTOMER EXPERIENCE E PRESIDIO DEL RISCHIO: LE NUOVE SFIDE NELLA GESTIONE DEI SINISTRI**

- *Gianmarco Di Campi, ceo di Claim Expert*

15:10 - 15:50 – **TAVOLA ROTONDA – LA GESTIONE DEI SINISTRI COME VALORE PER IL CLIENTE**

- *Luigi Baccaro, direttore sinistri di Sara Assicurazioni*
- *Barbara Buralli, direttore sinistri e contenzioso di Intesa Sanpaolo Assicura*
- *Cristiano Andreoli, manager sinistri large e contenzioso di Prima Assicurazioni*
- *Marco De Dominicis, responsabile operation sinistri di Unipol*
- *Ferdinando Scoa, direttore sinistri e servizi del gruppo Assimoco*
- *Generali*
- *Zurich **

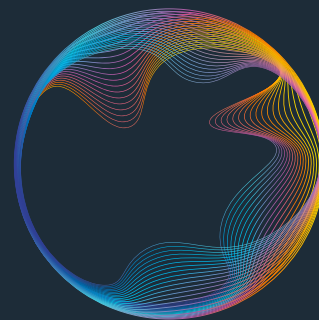
* Invitato a partecipare

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA



IC INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2026



11 GIUGNO 2026 | 09:00 - 17:00

Main sponsor

ASSIST
DIGITAL

BLUE
ASSISTANCE

CLAIM EXPERT

CRIF
Together to the next level

OCTO

Official sponsor

ACB
Associazione Categoria Brokers

15:50 - 17:00 SESSIONE TEMATICA

RAMO DANNI

- La complessità dei rischi e il moltiplicarsi delle minacce per cittadini e aziende impongono alle compagnie di far evolvere l'offerta assicurativa attraverso l'integrazione di servizi diversificati, la tecnologia, l'utilizzo di piattaforme dedicate, modelli commerciali e distributivi che sappiano combinare semplicità e specializzazione. Tra le proposte più concrete, spiccano l'assicurazione parametrica e l'embedded insurance, due frontiere che esprimono elementi di innovazione per il settore assicurativo, la distribuzione, il cliente.

- 15:50 - 17:00 – TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE DI SVILUPPO E INNOVAZIONE PER IL RAMO DANNI
- Matteo Comi, presidente dell'Unione Agenti Axa
 - Marco Cuffia, responsabile direzione tecnica danni di Reale Mutua
 - Barbara Peponi, direttore danni di Groupama Assicurazioni
 - Alessandro Viale, direttore commerciale e sviluppo offerta persona di Intesa Sanpaolo Protezione
 - Luigi Viganotti, presidente di Acb
 - Generali
 - Zurich *

* Invitato a partecipare

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA