

## PRIMO PIANO

## Generali, cresce l'utile operativo

Al 30 settembre 2024, il risultato operativo del gruppo Generali è salito a 5.398 milioni di euro (+7,9%) dai 5.004 milioni dello stesso periodo dell'anno scorso, grazie al contributo positivo di tutti segmenti.

L'utile netto normalizzato si attesta a 2.880 milioni, in calo dai 2.979 milioni dei nove mesi 2023: la variazione si deve a una plusvalenza di natura non ricorrente (193 milioni al netto delle imposte) relativa alla cessione di un complesso immobiliare londinese nel primo trimestre 2023.

I profitti netti aumentano a 2.962 milioni (2.822 milioni nel 2023), risultato che include la plusvalenza, pari a 58 milioni, derivante dalla cessione di Tua Assicurazioni.

I premi lordi crescono del 18,1% a 70,7 miliardi, "grazie alla forte performance di entrambi i segmenti vita e danni", si legge nella nota del Leone di Trieste.

Sotto il profilo patrimoniale, Generali si conferma solida: il patrimonio netto cresce a 30 miliardi (29 miliardi alla fine del 2023), mentre il Solvency ratio è pari a 209%, in leggera discesa dal 220% della fine dell'anno scorso.

"La robusta generazione di capitale del periodo – conclude la nota – è stata più che compensata dall'impatto derivante dall'acquisizione di Liberty Seguros, dai cambi normativi, dalle variazioni non economiche e di mercato".

F.A.

## INTERMEDIARI

## Howden cresce in Italia e mira a scalare la classifica dei broker

**Il ceo Federico Casini ha commentato i risultati dell'anno fiscale 2024 e parlato delle future strategie di sviluppo, basate sulla crescita organica, sull'ampliamento dei business più promettenti e sui talenti da inserire nella società, aumentando così la presenza territoriale**

L'obiettivo di **Howden** in Italia per il 2027 è di scalare la classifica dei broker, passando dal terzo posto attuale al secondo. Per farlo, la società punterà sulla crescita organica e l'ampliamento della propria presenza sul territorio, oltre che sul consolidamento delle proprie migliori posizioni di business. Parola di **Federico Casini**, ad di Howden in Italia, che ieri a Milano, in un incontro con la stampa, ha raccontato dei progetti della multinazionale del brokeraggio e della consulenza assicurativa, al termine di un anno in grande crescita.

L'Italia è il secondo mercato più importante in Europa dopo quello del Regno Unito: nel 2024, cioè l'anno fiscale che si è chiuso il 30 settembre scorso, Howden in Italia ha realizzato ricavi per 130,3 milioni di euro, in crescita rispetto ai 113 milioni dell'esercizio precedente, con un ebitda pari a 27,7 milioni, contro i 21,5 del 2023, e un margine del 21,3% (19% nel 2023). La crescita esclusivamente organica, giacché nel 2024 Howden Italia non ha effettuato acquisizioni, è stata del 15,1%, "un dato ben oltre la media di mercato (circa 10%, ndr)", ha sottolineato Casini. "Puntiamo – continua – a centrare la cifra dei 150 milioni di ricavi nel 2025 e 190 nel 2027".

### UN PLAYER GLOBALE E LOCALE

L'obiettivo dei 190 milioni di euro di ricavi al 2027 riflettono peraltro l'ambizione dichiarata nel 2022, quando, all'arrivo in Italia, il broker aveva asserito di voler raddoppiare il proprio valore, allora pari a 93,5 milioni. "Obiettivi importanti – riconosce Casini – ma noi crediamo ci sia uno spazio enorme per chi vuole crescere attraverso la specializzazione e il servizio".

Attualmente le tre principali linee di business di Howden sono i rischi P&C, per il 40%, welfare-employee benefits (20%) e motor (12%); il 60% dei clienti sono medie imprese, con un fatturato tra i 50 ai 250 milioni di euro, un target su cui Howden detiene il primato e che vuole confermare anche in futuro. "Vogliamo crescere tra le grandi aziende multinazionali – spiega Casini – anche se già oggi quel 15% di crescita lo dobbiamo soprattutto ai nuovi grandi clienti che abbiamo acquisito". Howden, in particolare nell'ultimo anno, è riuscita a far passare il messaggio che, oltre ai noti broker internazionali, in Italia è possibile affidarsi anche ai servizi di un "player globale con una forte presenza locale".

### LE RISORSE UMANE: DIPENDENTI E AZIONISTI

Già, perché non è possibile, secondo Casini, gestire da un unico punto fisico tutti i clienti italiani: "crediamo di dover avere una forte connotazione territoriale, rappresentata da 23 uffici in Italia e più di 500 nel mondo. L'obiettivo è aumentare ancora i dipendenti, arrivando ad aprire almeno 30 sedi nel paese".

La crescita dei dipendenti è, del resto, proprio uno dei driver per lo sviluppo complessivo della società. "Bisogna ancora investire nelle professionalità", ricorda Casini, aggiungendo che il costo del personale (875 persone) è cresciuto del 17% in un anno (+42 persone, +101 dal 2022) e che in generale oltre il 50% dei costi della società sono legati al personale. (continua a pagina 2)



Federico Casini, ad di Howden in Italia

(continua da pagina 1) Ma i dipendenti del gruppo Howden sono anche il primo azionista, "fatto evidentemente molto significativo per una società non quotata, attrattiva e che soprattutto sa conservare i talenti", precisa Casini. I dipendenti detengono una quota pari al 32,2% dell'azionariato: nel 2024, 656 dipendenti hanno scelto di investire per la prima volta nella società in cui lavorano, per un totale di 5.200 dipendenti azionisti (circa un terzo del totale), distribuiti in 48 paesi sui 55 in cui opera Howden.

### M&A, SOLO OPERAZIONI STRATEGICHE


"Molte aziende italiane, anche di dimensioni medie, hanno iniziative commerciali all'estero, e oggi Howden è diventato un punto di riferimento per loro", spiega Casini tornando sull'importanza di saper tenere insieme globale e locale. "Secondo noi – continua – dev'essere il servizio a distinguerci: non vogliamo perdere l'opportunità di essere presenti lì dove i clienti ci cercano. Ci occorre quindi un professionista locale che conosca il territorio: per fare questo abbiamo scelto due strade, o l'assunzione di singoli dipendenti per crescere insieme o l'acquisizione diretta di società". Su quest'ultimo punto, mentre il gruppo ha messo a segno nell'ultimo anno importanti acquisizioni, per esempio in Francia o in Giappone, in Italia l'M&A si è fermata. "Il mercato dell'M&A è stato un po' drogato da fondi che non operano nell'intermediazione assicurativa – intervengono Casini – mentre noi quando facciamo acquisizioni le facciamo mirate, strategiche".

Al momento, come accennato, non ci sono operazioni in vista: Howden punta alla crescita per linee interne, con il rafforzamento delle specialty lines, del cyber risk, ma anche Rc professionale, welfare ed employee benefits. "Vogliamo cogliere le opportunità attraverso programmi con clienti omogenei, quindi rafforzare la nostra presenza nell'area affinity, ma anche la penetrazione tra gli enti pubblici e professionali. E poi, ovviamente, stiamo lavorando tantissimo sul mondo dei catastrofali, che sarà decisivo per il 2025", chiosa il ceo.

### CAT NAT: INCOGNITA E OPPORTUNITÀ

Il tema cat nat è la grande incognita e Howden si sta preparando: i dubbi maggiori riguardano i prezzi delle coperture, i limiti d'indennizzo, ma anche la distribuzione. (continua a pagina 3)

An advertisement for Allianz Commercial. It features a woman in a dark jacket and safety glasses, looking upwards and holding a tablet. The background is a warehouse filled with colorful shipping containers. The Allianz logo is in the top left. Text on the image includes "SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL" and "Dalle grandi aziende alle piccole imprese". A button in the bottom right says "Scopri di più".

Allianz 

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende  
alle piccole imprese

Scopri di più



(continua da pagina 2) Le ipotesi in campo sono molte: “è certamente una grande opportunità – commenta Casini – anche perché finalmente ci sarà certezza del risarcimento”, cosa impossibile con il sistema attuale, tutto a carico dello Stato, con tempi lunghi e procedure complesse. Secondo Casini, però, dovrà esserci un controllo, “almeno un osservatorio sui prezzi delle coperture”, per garantire la sostenibilità e l’efficacia del sistema per tutti.

Tuttavia, riflette il ceo, l’assicurazione non potrà essere la panacea: “è essenziale aumentare la cura del territorio, limitare la cementificazione, rinnovare le infrastrutture. Dalla nostra esperienza di risk analysis e loss prevention per le aziende – conclude Casini –, sappiamo che oggi è possibile creare sistemi di prevenzione e fare in modo che, salvo casi particolarmente complessi, non si verifichino danni devastanti”.

Fabrizio Aurilia

## MERCATO

# Insurance capital standard, via libera dello Iais

La proposta sarà presentata all’assemblea generale del prossimo 5 dicembre

Il comitato esecutivo dello Iais ha approvato la versione finale dell’*insurance capital standard* (Ics) come requisito patrimoniale per i gruppi assicurativi attivi a livello internazionale. Lo standard costituisce l’elemento quantitativo del ComFrame, il common framework per la supervisione e la vigilanza su questa particolare categoria di imprese assicurative. La proposta sarà adesso sottoposta al vaglio dell’assemblea generale annuale, in programma il prossimo 5 dicembre a Città del Capo, in Sudafrica.

“Raggiungere un accordo su uno standard globale di capitale assicurativo è un traguardo storico per lo Iais”, ha commentato **Shigeru Ariizumi**, presidente del comitato esecutivo della federazione internazionale dei supervisori assicurativi. “Questa decisione – ha aggiunto – riflette il nostro incrollabile impegno nel migliorare la supervisione assicurativa a livello globale e garantire la resilienza del settore”.

La federazione ha inoltre comunicato di aver completato il processo di valutazione della conformità e della confrontabilità dei risultati dell’*aggregation method* sviluppato negli Stati Uniti con quelli emessi dall’Ics. Nel dettaglio, lo Iais ha evidenziato che il modello adottato negli Stati Uniti “fornisce una base per l’applicazione dell’Ics nella produzione di risultati comparabili: l’analisi della federazione, prosegue una nota, ha evidenziato “alcune aree in cui l’applicazione definitiva dell’*aggregation method* potrà consentire di garantire la coerenza, soprattutto per quanto riguarda la gestione del rischio dei tassi di interesse e l’adeguatezza dei tempi di intervento della vigilanza”.

Giacomo Corvi

INNOVIABILITY  
INNOVATIVE  
SOLUTIONS  
FOR TRANSPORT

INFO@INNOVIABILITY.IT  
WWW.INNOVIABILITY.IT

## 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

### Conti in rosso per il gruppo Scor

Scor archivia i primi nove mesi del 2024 con una perdita di 229 milioni di euro, in deciso peggioramento rispetto alla performance da 650 milioni di euro che era stata messa a bilancio nello stesso periodo dello scorso anno. Alla base del rosso, stando a quanto comunicato dalla società, ci sarebbe principalmente la revisione delle strategie di business nel mercato vita e malattia: depurato da tutte le operazioni straordinarie, il risultato risulterebbe positivo per 150 milioni di euro.

Meglio invece il ramo danni, che ha almeno in parte compensato le perdite registrate nel segmento life & health. Lieve miglioramento per il combined ratio, che si ferma all'87,4% nonostante l'impatto di catastrofi naturali come le alluvioni in Europa centrale e gli uragani Helene, Debby e Beryl. Gli effetti dell'uragano Milton saranno invece conteggiati nell'ultimo trimestre dell'anno: nelle previsioni della compagnia, che sta comunque continuando ad accumulare riserve, le perdite dovrebbero raggiungere una quota medio-alta, nell'ordine delle decine di milioni di euro. "Il ramo danni sta registrando buone performance e stiamo facendo passi avanti nel nostro percorso strategico di crescita diversificata e profittevole", ha commentato il ceo **Therry Léger**, aggiungendo che il completamento del processo di revisione nel business vita e malattia è ormai al termine.

### India, polizze in crescita nelle zone rurali

Aumenta il livello di penetrazione assicurativa fra le famiglie che vivono nelle zone rurali dell'India: la quota di nuclei familiari con almeno un membro assicurato è infatti passata dal 25,5% del 2016-17 all'80,3% del 2021-22. L'evidenza arriva dall'ultima edizione del report *All India Rural Financial Inclusion Survey*, pubblicato dalla **National Bank for Agriculture and Rural Development** (Nabard), istituzione finanziaria per lo sviluppo che promuove l'agricoltura e, più in generale, il settore agricolo. L'indagine è stata realizzata su un campione di 100mila famiglie che vivono in zone rurali di 28 Stati: si tratta della seconda ricerca di questo genere dopo quella pubblicata nel 2016-17. La maggior parte delle coperture assicurative sottoscritte (55%) è costituita da polizze auto, mentre le assicurazioni sulla vita toccano il 24% delle famiglie. Le polizze motor sono anche quelle che hanno registrato la maggior diffusione, passando dal 5% del 2016-17 all'attuale 60%.

La ricerca ha inoltre rilevato che la percentuale di famiglie con almeno un membro che riceve una qualche forma di assegno pensionistico è passata dal 18,9% del 2016-17 al 23,5% del 2021-22. Più in generale, il 54% delle famiglie con almeno un membro di più di 60 anni risulta destinataria di un qualche trattamento previdenziale.

### Luciano Cirinà passa a Zurich

Luciano Cirinà è il nuovo ceo di **Zurich Insurance Austria**. Assume l'incarico che era stato affidato ad interim al chief underwriting officer **Kurt Möller** dopo la partenza di **Andrea Stürmer** dello scorso settembre.

Cirinà torna così in una compagnia assicurativa dopo una pausa di circa due anni e mezzo. Nel marzo del 2022 era stato prima sospeso e poi licenziato da **Generali** con l'accusa di violazione degli obblighi di lealtà e di altri impegni previsti nel contratto di lavoro. L'allontanamento del top manager, a lungo ceo per l'Austria e l'Europa centrale e orientale per il gruppo assicurativo di Trieste, era arrivato al termine di una lunga battaglia fra gli azionisti di Generali: Cirinà, nel dettaglio, era stato proposto come group ceo da alcuni azionisti di rilievo (facenti capo a **Francesco Gaetano Caltagirone**) che si erano detti contrari alla riconferma di **Philippe Donnet**. Dopo il licenziamento Cirinà ha lanciato e gestito **Vell**, società di consulenza focalizzata sul mercato assicurativo con sede a Praga.



© Zurich.at

## Cat nat, una polizza parametrica in Egitto

La **Insurance Federation of Egypt** (Ife) sta lavorando a stretto contatto con la **Financial Regulatory Authority** (Fra), l'autorità di vigilanza e supervisione del Paese, per lo sviluppo e il lancio di una soluzione assicurativa parametrica che possa offrire garanzie contro il rischio di catastrofi naturali. Lo ha affermato **Alaa El-Zoheiry**, presidente della principale associazione di categoria del paese arabo, intervenendo a margine della sesta edizione dello **Sharm Rendezvous** che si è tenuto dal 9 all'11 novembre 2024 presso la nota località turistica sul Mar Rosso. Stando a quanto riferito dal vertice dell'Ife, il prodotto dovrebbe vedere la luce il prossimo anno.

El-Zoheiry ha inoltre riferito che le due realtà stanno collaborando alla creazione di un pool per la copertura dei danni da catastrofi naturali: anche in questo caso la novità dovrebbe essere lanciata a breve.



## Insurtech, la spinta dell'intelligenza artificiale

Nel terzo trimestre del 2024 gli investimenti in insurtech a livello globale sono ammontati complessivamente a 1,38 miliardi di dollari: secondo l'ultimo aggiornamento di **Gallagher Re**, si tratta del miglior risultato dall'inizio del 2023. La raccolta risulta in crescita dell'8,2% rispetto al trimestre precedente e del 25,6% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. A trainare la performance, stando al report, è stato principalmente il settore dell'intelligenza artificiale: il 63,4% delle operazioni registrate nel trimestre ha infatti coinvolto società che hanno l'intelligenza artificiale al centro del proprio modello di business.

Gli Stati Uniti si confermano la capitale mondiale delle insurtech, capaci di coprire più della metà (52%) delle 77 operazioni di finanziamento avvenute nel terzo trimestre dell'anno. Seguono Canada e Francia, entrambe ferme al 6%, quindi India (5%) e Regno Unito (4%). La maggioranza delle operazioni, ben 49, hanno riguardato insurtech attive nel settore danni. Poco più della metà dei fondi (55,5%) è arrivata con i cosiddetti **mega round**, ossia operazioni di investimento da almeno 100 milioni di dollari. Nelle parole del rapporto, il mercato dei finanziamenti alle tecnologie applicate all'industria assicurativa è "vibrante" e il settore "continua a essere ben disposto al sostegno dell'innovazione tecnologica".

## Un nuovo ceo per Hannover Re

**Jean-Jacques Henchoz** lascerà l'incarico di ceo di **Hannover Re** al termine del suo mandato, previsto per la fine del prossimo marzo. Il suo posto sarà preso dall'attuale cfo **Clemens Jungsthöfel**.

Henchoz era entrato nella compagnia di riassicurazione controllata dal gruppo **Talanx** nel 2019 per assumere l'incarico lasciato libero dall'ex ceo **Ulrich Wallin**. "La mia esperienza alla guida di Hannover Re è stata molto soddisfacente dal punto di vista professionale e personale", ha commentato Henchoz. "Insieme a un grande team – ha proseguito – siamo riusciti a sviluppare ulteriormente l'attività di Hannover Re e a incrementarne la profittabilità". Henchoz, come spiega una nota stampa, ha chiesto espressamente al board di non rinnovare il suo incarico, ma "resterà comunque legato strettamente alla società". Il presidente **Torsten Leue** ha espresso "grande dispiacere" per la decisione di Henchoz.



a company of



### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 15 novembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577