

PRIMO PIANO

Fwu è in liquidazione

Il piano di salvataggio di Fwu Life Insurance Lux è fallito. Il Commissariat aux Assurances, l'autorità di vigilanza e supervisione del mercato assicurativo del Lussemburgo, ha comunicato ieri con una nota di aver presentato in tribunale una domanda di scioglimento e liquidazione giudiziaria contro la società. L'authority precisa tuttavia che il fallimento del piano di risanamento non ha effetti immediati sui procedimenti già avviati nei confronti della compagnia: le polizze dei clienti restano dunque congelate e non possono essere riscattate. La procedura riguarda anche 100mila assicurati in Italia che, secondo alcune stime, avrebbero sottoscritto contratti per un controvalore complessivo di 300 milioni di euro.

Le difficoltà della compagnia erano state rese note lo scorso luglio, quando la società aveva comunicato di non poter più rispettare una serie di requisiti normativi sul patrimonio. La compagnia, stando a quanto stabilito dalla disciplina, era quindi tenuta ad adottare le misure necessarie per ripristinare la propria solidità patrimoniale entro sei mesi. Il piano di salvataggio era stato affidato al commissario Yann Baden. Il termine dei sei mesi è scaduto lo scorso 19 gennaio e "il piano di risanamento della società è un fallimento", si legge in una nota dell'authority lussemburghese che è stata rilanciata anche dall'Ivass.

Giacomo Corvi

RICERCHE

Howden, oltre il picco dei prezzi

L'inizio del 2025, secondo un recente rapporto del broker, segna l'inizio di una nuova fase di mercato. Le tariffe, dopo l'aumento degli ultimi anni, stanno registrando una certa flessione a seguito della crescita della capacità e della concorrenza del settore. Servirà quindi qualcosa in più per garantire lo sostenibilità dell'industria

La prima metà degli anni '20 è stata segnata da numerosi episodi di estrema volatilità e turbolenza in tutto il mondo. Il decennio si è aperto con la pandemia di Covid-19, la crisi della globalizzazione e il ritorno dell'inflazione, è proseguito con lo scoppio di un conflitto alle porte dell'Europa ed è arrivato al giro di boa con la ripresa delle tensioni in Medio Oriente. Sullo sfondo, come noto, instabilità finanziaria, guerre commerciali, agitazioni sociali, catastrofi naturali e attacchi informatici su una scala sempre più vasta. L'incertezza si è ormai imposta come il tratto più caratteristico della nostra epoca. E il momento si è rivelato complicato per tutti. O meglio, quasi tutti. Già, perché il settore assicurativo a livello globale, secondo l'ultima edizione del tradizionale rapporto di inizio anno di **Howden**, ha saputo superare bene le sfide del mercato. E sembra anzi aver saputo tramutare l'incertezza del momento in un'inaspettata opportunità di business. Stando a quanto si legge nello studio, l'instabilità dello scenario si è tradotta in un aumento della domanda di protezione e, di conseguenza, in una crescita delle tariffe che i professionisti delle polizze hanno potuto applicare presso la clientela. Il risultato è che il mercato è arrivato alla metà del decennio in una imprevedibile posizione di forza.

Tutto bene, dunque? Non proprio, perché i cicli cambiano rapidamente. La posizione del broker è chiara fin dal titolo scelto per il proprio rapporto: *Past the pricing peak*. Il picco dei prezzi è ormai alle spalle. E servirà qualcos'altro per garantire la sostenibilità a lungo termine del mercato.

UNA NUOVA FASE DI MERCATO

"Il nostro report vuole essere una sorta di campanello di allarme per tutta l'industria", ha commentato il group ceo **David Howden**. "Le compagnie hanno potuto beneficiare di una solida crescita nell'ultimo decennio, ma fare affidamento oggi soltanto sul prezzo non è più sufficiente per sostenere lo slancio del mercato: l'alba di un nuovo ciclo – ha proseguito – potrà portare con sé nuove opportunità solo per gli assicuratori che cercano attività innovative per rilanciare la propria crescita".

I segnali di un nuovo ciclo sono evidenti già dai numeri. Le tariffe praticate nel mercato globale delle commercial lines, per esempio, hanno registrato una flessione media ponderata dello 0,9% su base annua nei primi nove mesi del 2024: si tratta della prima contrazione dal 2017 per il settore. Il trend è dettato dalla semplice dinamica di mercato che fa tradizionalmente oscillare l'industria fra le fasi di *hard market* e *soft market*. La crescita della domanda di protezione e l'aumento del costo dei sinistri, arrivato a partire dal 2020 a una media di oltre 100 milioni di miliardi di dollari all'anno in termini reali per le sole catastrofi naturali, ha spinto negli ultimi anni al rialzo i premi assicurativi.

(continua a pagina 2)



(continua da pagina 1) Il settore ha espresso in questo modo nuovi margini di redditività, incentivando l'ingresso di nuovi operatori nell'industria delle polizze. E così si è giunti a una fase di mercato caratterizzata da una maggiore concorrenza, cosa che si è tradotta in un calo generalizzato dei premi assicurativi. Le maggiori flessioni sono state registrate nei segmenti della cyber insurance, delle financial lines e delle professional lines.

L'ADEGUATEZZA DEI PREMI

Il passaggio fra le diverse fasi di mercato non è mai tuttavia un passaggio netto. Alcune dinamiche, frutto di cambiamenti strutturali dettati dallo scenario di riferimento, sono destinate a durare ancora a lungo. Le compagnie continuano a registrare solidi risultati di sottoscrizione nella maggior parte delle proprie attività di business. E fenomeni come le catastrofi naturali, a cominciare dall'uragano Milton che si è abbattuto sugli Stati Uniti lo scorso ottobre, continueranno ad alimentare l'incertezza che ha spinto al rialzo negli ultimi anni i premi assicurativi.

In ogni caso, come già accennato, il picco dei prezzi è stato ormai raggiunto. E difficilmente il mercato potrà trovarsi nei prossimi mesi di nuovo nelle condizioni di incrementare ulteriormente le proprie tariffe. L'andamento dei premi ha raggiunto un livello di adeguatezza che adesso, in mancanza di novità, potrà solamente calare per effetto dell'accresciuta concorrenza del settore. E dove ciò non è stato possibile per l'eccessiva esposizione al rischio e l'incapacità di compensare le potenziali perdite con gli introiti di sottoscrizione, alcune compagnie hanno preso l'estrema decisione negli ultimi anni di uscire da determinati mercati per salvaguardare la solidità del proprio bilancio. Il risultato è che la clientela, secondo il rapporto, potrà beneficiare anche nel 2025 delle dinamiche che si sono registrate nel corso dell'ultimo anno. (continua a pagina 3)



Ecco Ideas & Talks: nuovi percorsi di trasformazione

Il nuovo appuntamento di InsuranceConnect.Tv dedicato ogni volta a un'idea forte, una tendenza, una novità, una nuova visione di futuro

Innovazione, cambiamento, futuro per il settore assicurativo e per la clientela. Se ne parla sempre tanto, ma esattamente di cosa si tratta? Quali sono le idee forti che stanno dietro a queste parole chiave?

InsuranceConnect.Tv ha pensato a un nuovo spazio dedicato ai suoi spettatori e a tutta la community di **Insurance Connect**: si chiama **Ideas & Talks** e ha l'obiettivo di raccontare in pochi minuti, con un linguaggio semplice ma mai banale, un'idea, una tendenza, una novità, una nuova visione di futuro.

Per ogni appuntamento un tema diverso, un'idea nuova, un argomento d'attualità, di business, un modello operativo dedicato al cambiamento. Ideas & Talks è uno spazio per la riflessione e per la condivisione con la community del settore assicurativo e non solo: tecnologia, risorse umane, sostenibilità, risk management sono solo alcuni dei temi che troveranno spazio sugli schermi di InsuranceConnect.Tv.

Si parte l'11 febbraio alle ore 11.00, con il primo appuntamento dal titolo *La dimensione collettiva e morale dell'intelligenza artificiale*, a cura di **Marco Burattino** e **Gianluca Zanini**: si parlerà dell'unione tra intelligenza artificiale e intelligenza umana, mix capace di guidare ed esplorare il cambiamento e di individuare nuovi modelli di business, alla ricerca di una nuova idea di umanità applicabile all'AI.



(continua da pagina 2)

IL MERCATO DELLA RIASSICURAZIONE

La dinamica è ben evidente anche nel mercato della riassicurazione. I rinnovi di inizio anno, stando a quanto si legge nel rapporto, hanno registrato un certo alleggerimento, chiaro segno dell'adeguatezza dei premi e delle nuove ambizioni di crescita dei riassicuratori.

Le tariffe riassicurative sulle catastrofi naturali a livello globale hanno segnato mediamente a gennaio un calo dell'8% su base annua. La flessione ha raggiunto negli Stati Uniti picchi del 15%. E cifre simili sono state toccate pure in Europa, nonostante qualche deciso incremento in segmenti di business che negli ultimi anni si sono ritrovati costretti negli ultimi anni a mettere a bilancio pesanti perdite. La tendenza trova conferma anche in altri ambiti di attività, soprattutto per quanto riguarda il segmento delle specialty lines, a seguito dei solidi risultati di portafoglio e dell'ampia capacità di sottoscrizione. In controtendenza soltanto i mercati del credito commerciale e del rischio politico, che mostrano una certa mancanza di capacità di riassicurazione e che hanno visto solo modeste variazioni nei premi applicati alle imprese assicurative. In ogni caso, nonostante le perdite causate dal già citato uragano Milton, le favorevoli

condizioni di mercato potranno consentire agli assicuratori di operare nel settore dei grandi rischi di massa.

COLMARE IL GAP DI PROTEZIONE

Di fronte a un simile scenario, l'invito di Howden al mercato è piuttosto semplice: continuare a fare il proprio mestiere per colmare i gap di protezione che ancora sussistono in tutto il mondo.

La stagione della grande moderazione è stata ormai soppiantata da uno scenario caratterizzato da inflazione, tensioni geopolitiche, crisi della globalizzazione, catastrofi naturali e rischio informatico. Il bisogno di protezione è tangibile a livello globale. Innovazione e capacità di visione nel lungo periodo si riveleranno elementi fondamentali per venire incontro alle esigenze di una clientela che mai come oggi ha probabilmente bisogno di un partner per comprendere, misurare e mitigare il rischio. Servono capacità assicurative, secondo il broker, per consentire alle imprese di continuare a crescere. "La disponibilità di una capacità a lungo termine è fondamentale per superare problemi a lungo termine", si legge nelle conclusioni del rapporto.

G. C.

Allianz 

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende
alle piccole imprese

Scopri di più

BANCHE

Capitalizzazione, la crescita record delle banche italiane

Una ricerca di Excellence Consulting ha evidenziato che nel periodo 2020-2024 la variazione media annua dei nostri primi tre istituti è stata positiva per il 25,6%; seguono quelli tedeschi, con un aumento del 18%

Le banche italiane hanno guidato la classifica della crescita di capitale nel periodo 2020-2024 nell'area transatlantica (Ue, Usa e Uk): **Intesa Sanpaolo, Unicredit e Banco Bpm** si distinguono come leader nell'aumento della capitalizzazione di mercato con un +25,6% di tasso medio annuo composto di crescita. Intesa Sanpaolo, con una capitalizzazione pari a 69,141 miliardi di euro a fine 2024, si posiziona al primo posto in assoluto nel mercato Ue, e insieme a Unicredit, figura tra le prime quattro (con **Bnp Paribas e Banco Santander**).

È quanto ha verificato una ricerca di Excellence Consulting, che ha analizzato la variazione della capitalizzazione dal 2020 al 2024 delle prime tre banche italiane, tedesche (**Deutsche Bank, Commerzbank, Deutsche Pfandbriefbank**), francesi (**Bnp Paribas, Crédit Agricole, Société Générale**), spagnole (**Banco Santander, Bbva, CaixaBank**), inglesi (**Hsbc, Barclays, Lloyds Bank**) e statunitensi (**Jp Morgan, Bank of America, Citigroup**).

Dividendi e buy-back trainano la crescita

Nel 2020, la capitalizzazione totale delle banche italiane era pari a 56,477 miliardi, mentre nel 2024 ha raggiunto i 140,467 miliardi, registrando un aumento di 83,99 miliardi. Questo risultato, fanno notare gli analisti, supera ampiamente la performance delle prime tre banche degli altri paesi europei e degli Stati Uniti. In dettaglio, dal 2020 al 2024, la capitalizzazione delle banche tedesche è salita del 18%; quella delle spagnole del 17,1%; per le britanniche +15,5%; le statunitensi, pur confermandosi leader tra i paesi considerati con una capitalizzazione pari a 1.114,39 miliardi, sono salite del 15%; mentre le francesi chiudono la classifica con un modesto +6,8% di aumento della capitalizzazione.

Tra i principali fattori che hanno trainato la creazione di valore, oltre ai dividendi, un ruolo chiave è stato svolto dal ricorso al buy-back delle proprie azioni. Su questo fronte, il campione è Unicredit, che è passata da 378 milioni di euro nel 2021 a 14,038 miliardi nel periodo 2021-2024, con una



media annuale di 3,51 miliardi, dato comparabile con quello di Citigroup che nel periodo considerato ha realizzato buy-back per una media annuale di 3,238 miliardi.

Risultati guidati dal management

“Sono lontani i tempi della foresta pietrificata delle banche italiane”, spiega **Maurizio Primanni**, ceo di Excellence Consulting. “Oggi – continua – Intesa Sanpaolo non è solo un pilastro dell'economia del nostro paese, ma anche la prima banca dell'Unione Europea per capitalizzazione. Allo stesso tempo, Unicredit e Banco Bpm si sono distinte negli ultimi anni in Europa per l'aumento della loro capitalizzazione di mercato: Unicredit è anche oramai la quarta in Ue. Questi risultati – sottolinea Primanni – non sono frutto del caso o esclusivamente dell'aumento dei tassi di interesse, ma derivano dalla capacità del management di definire e realizzare strategie giudicate positivamente dagli analisti finanziari”. Secondo Excellence Consulting, questa dinamica deve rappresentare “una base solida per ulteriori investimenti”, così da mantenere “leadership anche negli anni a venire”.

Fabrizio Aurilia

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 23 gennaio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577