

PRIMO PIANO

Mps lancia un'ops su Mediobanca

Una nuova mossa a sorpresa che mette nuovo propellente nel già accesissimo risiko bancario italiano. Monte dei Paschi di Siena ha presentato un'offerta pubblica di scambio sulla totalità delle azioni di Mediobanca, per un corrispettivo totale di 13,3 miliardi di euro, interamente in azioni.

La banca senese in una nota ha definito i dettagli dell'operazione: il rapporto di concambio è fissato in 2,3 azioni Mps di nuova emissione per ogni azione Mediobanca, con un prezzo implicito di offerta pari a 15,992 euro per azione e un premio pari al 5,03% rispetto ai prezzi ufficiali del titolo Mediobanca del 23 gennaio scorso. Mps prevede che l'offerta pubblica di scambio sia completata entro il terzo trimestre del L'operazione è finalizzata al delisting del titolo di Mediobanca.

Nel corso dell'odierna conference call con gli analisti, l'amministratore delegato di Mps, Luigi Lovaglio, ha spiegato che il gruppo "sarà sviluppato attorno ai due brand superiori e first in class. Voglio essere chiaro su questo: proteggeremo - ha sottolineato Lovaglio - entrambi i brand. Crediamo fermamente che ci servono professionisti specializzati per il corporate e investment banking, mentre il consumer finance si adatta meglio con le capacità del nostro network". Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

RICERCHE

Il potenziale della space economy per l'economia italiana

Il business dello spazio è un settore che cresce e che porta valore aggiunto a molti altri ambiti di attività. L'Italia possiede esperienza e competenze che possono essere un buon substrato per accelerarne lo sviluppo ma, anche inseriti nel contesto europeo, servono più investimenti e supporto a livello di politica economica

Tra le indiscutibili capacità di **Elon Musk** c'è quella di intuire dove si sposteranno gli interessi del mercato e di precorrerli. Così, quando si parla di **Starlink** e della costellazione di satelliti messi in orbita, non siamo di fronte a un progetto eccentrico ma a un sistema altamente innovativo e capace di sostenere le esigenze di rilevazione e trasmissione dati richiesti da una digital economy sempre più spinta.

Da tempo si sente parlare delle potenzialità della space economy, il business dello spazio ma, come accade sempre più spesso con le tecnologie, stiamo oggi arrivando al punto di svolta, quel momento che sancisce il riconoscimento e l'adozione di una tecnologia come elemento essenziale per lo sviluppo. Oggi questo settore è un vero motore di crescita economica, non solo per gli investimenti che muove in innovazione e digitalizzazione, ma pure per le molte ricadute, che diventano leve competitive, sul potenziale di altri settori più tradizionali.

L'Italia ha una lunga tradizione nell'ambito delle tecnologie spaziali, ma il settore economico di nicchia potrebbe rapidamente crescere e avrebbe le potenzialità per contribuire in maniera più incisiva al Pil del paese e all'innovazione, comunque all'interno di una visione strategica e progettuale di dimensione europea. Intendiamoci, la differenza con quanto stanno facendo Stati Uniti e Cina è ancora molto ampia, ma è fondamentale investire in questo ambito strategico. Recentemente **Sace** ha pubblicato il focus *La Space Economy italiana: un potenziale "stellare" da cogliere*, in cui fornisce le stime del comparto industriale italiano e indica le potenzialità di crescita. Un primo numero circoscrive il ruolo attuale dell'Europa: a livello globale il valore del mercato della space economy è stato stimato nel 2023 in 630 miliardi di dollari, di cui 90 miliardi riguardano il nostro continente. Ci si attende un tasso medio annuo di crescita del 9%, per raggiungere entro il 2035 il valore di mercato di 1,8 trilioni di dollari. Il ritardo europeo è importante ed è stimato in 10 miliardi di dollari per i prossimi cinque anni solo negli investimenti privati. Il divario competitivo è motivato da diversi fattori, tra cui spiccano il limitato accesso ai contratti pubblici e ai finanziamenti, soprattutto nella ricerca e nelle fasi avanzate di sviluppo, e la competizione internazionale, in cui fanno la parte del leone le imprese di paesi come Stati Uniti e Cina, dove il valore strategico del settore è favorito con forti investimenti e supporto governativo. (continua a pagina 2)



(continua da pagina 1)

UN VALORE CHE RICADE SU MOLTE FILIERE

Il potenziale economico del business spaziale non è calcolabile solo dallo sviluppo delle filiere direttamente interessate, che coprono tutte le fasi dell'upstream e del downstream, ma deve considerare i vantaggi apportati ad altri settori e iniziative interessate ai servizi che arrivano dall'attività spaziale, come l'agricoltura e i trasporti. Sace cita fra le nicchie direttamente interessate "i sistemi di bordo avionici, di propulsione, idraulici, di atterraggio, di controllo ambientale, di avviamento e sorgenti di energia, componenti accessori e motori, fusoliere e strutture varie, prodotti elettrici ed elettronici, meccanica strumentale ad alto valore tecnologico, così come servizi di assemblaggio, sistemi informatici, cloud, cybersecurity", ambiti che possono rispondere alle esigenze tecnologiche del settore e avere una spinta a innovare. Ma il sistema spaziale di collegamento e trasmissione dati porta benefici diretti ad altri ambiti economici: naturalmente le telecomunicazioni e il digitale, inclusa la sicurezza cyber, ma anche la logistica e i trasporti, "il monitoraggio climatico, l'impronta carbonica e la gestione razionale delle risorse naturali, l'assistenza sanitaria, la farmaceutica e le tecnologie mediche, la produzione di semiconduttori e biotecnologie, i servizi assicurativi e finanziari".



EUROPA E ITALIA, SERVE UN APPROCCIO STRATEGICO

In Europa l'industria legata all'economia dello spazio riguarda la produzione di sistemi satellitari completi, sottosistemi, componenti e servizi di lancio, un'offerta che supporta tanto lo sviluppo interno del settore quanto le supply chain estere.

(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 valore delle vendite della filiera europea è stato calcolato per il 2023 in 8,4 miliardi di euro, ma nel beneficio complessivo al sistema economico va calcolato il ritorno degli investimenti (11 euro per ogni euro speso), lo sviluppo del tessuto industriale (800 nuove imprese nell'ultimo decennio) e dell'occupazione (63mila addetti). L'Italia dà un contributo importante, con una filiera ramificata in vari settori che riguarda 400 imprese (66% Pmi e 27% start up) per un giro d'affari di tre miliardi di euro e un potenziale per l'occupazione di quattro nuovi occupati per ogni impiego. Il segmento italiano è storicamente riconosciuto per la qualità di tecnologia e competenze, ma avrebbe bisogno di maggiori investimenti, oltre a quelli che già arrivano dal Pnrr (*Missione 1, Digitalizzazione, innovazione e competitività del sistema produttivo*) e dal piano spaziale dell'Unione Europea. Nel 2023 in Italia sono stati realizzati investimenti per 148 milioni di euro (erano stati 12 nel 2022), una parte dei quali è entrata nella start up di logistica e trasporti spaziali **D-Orbit**. Il nostro paese partecipa inoltre a programmi internazionali (a partire dall'agenzia spaziale europea, **Esa**) e ai progetti in ambito di difesa e spazio del programma spaziale 2021-2027 a cui l'Unione Europea ha destinato 14,8 miliardi di euro.

Con i ritmi dettati da Usa e Cina e le potenzialità di altri paesi, sarebbe importante destinare più risorse all'econo-



mia spaziale, così da poter far fruttare maggiormente l'esperienza e la competenza italiane anche a supporto dei progetti stranieri. Il settore diventa tanto più strategico se si considera che da qui passa l'innovazione e la digitalizzazione globale e che avere accesso ai servizi forniti attraverso le tecnologie spaziali significa poter rafforzare la competitività nazionale e mantenere il passo con la velocità dell'economia globale.

Maria Moro

Allianz 

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende
alle piccole imprese

[Scopri di più](#)

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

Everest Group, un ceo non più ad interim

Jim Williamson ha assunto definitivamente la carica di ceo di **Everest Group**. Il top manager era stato messo ad interim alla guida del gruppo assicurativo dopo le dimissioni dell'ex ceo **Juan Andrade**, passato all'inizio di gennaio a **Usaa** come responsabile del segmento *personal lines* della società. Il consiglio di amministrazione del gruppo ha conferito a Williamson anche la carica di presidente. Entrato in Everest Group nel 2020, il manager aveva ricoperto gli incarichi di vice presidente esecutivo e group chief operating officer. Williamson ha iniziato la sua carriera nel settore assicurativo come underwriter di **Hartford Financial Group**, per poi assumere l'incarico di presidente del segmento *small business* in Nord America di **Chubb**.

“Negli ultimi quattro anni Jim ha dimostrato una grande capacità di giudizio e di creazione di valore in Everest, guadagnandosi tutto il rispetto dei suoi colleghi e del consiglio di amministrazione”, ha commentato il chairman **Joseph Taranto**. “La sua grande esperienza di mercato, la sua profonda conoscenza della società e i risultati eccezionali – ha proseguito – lo rendono il profilo ideale per guidare Everest in questo nuovo capitolo”. Williamson, per parte sua, ha voluto “ringraziare il board per questa opportunità e per la fiducia che ha voluto riporre nella mia capacità di guidare Everest in un momento cruciale per l'evoluzione della società”.

Catastrofi naturali, una nuova normalità

La nuova normalità delle catastrofi naturali è fatta di perdite assicurative che potrebbero oscillare ogni anno attorno alla soglia dei 150 miliardi di dollari in tutto il mondo. La previsione arriva da **Gallagher Re** che, nel suo ultimo *Natural Catastrophe and Climate Report*, rileva come fra il 2017 e il 2024 le cat nat abbiano avuto un costo medio di 146 miliardi di dollari all'anno a livello globale per il mercato assicurativo. Lo scorso anno le cose sono andate particolarmente male, con 154 miliardi di dollari in perdite assicurative complessive messe a bilancio da operatori pubblici e privati in tutto il mondo. L'impatto economico delle catastrofi naturali nel 2024 si è invece attestato a 417 miliardi di dollari, il 15% in più rispetto alla media degli ultimi dieci anni.

“Il bilancio economico complessivo del 2024 non segna un nuovo record, ma ha rafforzato ulteriormente le vulnerabilità che il mondo si trova a fronteggiare a causa di fattori di rischio più costosi, anche se magari non di punta, che colpiscono i grandi centri abitati in tutto il mondo”, si legge nel report. Il broker sottolinea come le regioni più fragili del pianeta, nonostante la crescita registrata a livello globale nel livello di penetrazione assicurativa, restino di fatto scoperte. L'andamento annuale delle perdite assicurative risulta infine più veloce del tasso di crescita economica globale.

Siria, il mercato rischia il collasso

La **Syrian Insurance Federation** (Sif) ha espresso forte preoccupazione per il congelamento dei conti bancari delle compagnie assicurative, nonché della stessa Sif, che è stato disposto dalla banca centrale del paese più di un mese fa. La federazione ha chiarito in una nota che neppure la presentazione di tutta la documentazione che era stata richiesta dalle autorità ha consentito di sbloccare la situazione. Le istituzioni coinvolte, prosegue la Sif, non avrebbero spiegato le ragioni di questa scelta.

Il mercato assicurativo siriano potrebbe quindi rischiare il collasso. Senza l'accesso ai propri conti bancari, le compagnie non hanno infatti la possibilità di onorare i loro obblighi finanziari, di liquidare i sinistri dei clienti, di pagare le tasse e di garantire lo stipendio ai dipendenti. Tutto ciò potrebbe avere inoltre un impatto a lungo termine sulla già fragile fiducia dei cittadini nei confronti delle compagnie assicurative.



Srg, prima acquisizione in Europa

Il broker britannico **Srg** rileverà le attività della tedesca **Ecclesia Group** in Belgio e Paesi Bassi: si tratta della prima acquisizione nell'Europa continentale per l'intermediario specializzato in rischi specialistici. Stando ai termini dell'accordo, Ecclesia Group, società anch'essa attiva nel mercato del brokeraggio assicurativo, assumerà una partecipazione nel capitale di Srg. "Questa peculiare struttura di investimento stabilisce una partnership a lungo termine fra Srg ed Ecclesia Group, consentendo alle due società di collaborare in maniera strategica e di puntare allo stesso tempo a nuove opportunità di crescita in Europa e anche oltre", si legge in una nota del broker britannico.

Ecclesia conta in Belgio e Paesi Bassi sette linee di business e uno staff di 700 persone completamente focalizzato su rischi industriali e specialistici, con attività per tre miliardi di euro nei mercati assicurativi di tutto il mondo.



© Aymanejed - pixabay

La Cina chiede più investimenti

Le grandi imprese assicurative statali della Cina investiranno maggiormente in azioni e titoli di società quotate sui listini continentali di Shanghai e Shenzhen. Lo hanno reso noto lo scorso mercoledì sei diverse autorità di regolamentazione finanziaria del paese, pubblicando un piano congiunto che prevede, appunto, un maggior impegno del mercato assicurativo nel sostenere il mercato azionario cinese. Gli enti regolatori hanno inoltre annunciato la definizione di un modello per la valutazione delle performance a lungo termine delle compagnie assicurative statali: il Roe annuale ponderato non dovrà superare il 30% della valutazione, mentre dovrà essere superiore al 60% in un più lungo orizzonte di 3-5 anni. Il piano prevede inoltre il coinvolgimento del *China's National Social Security Fund*, così come di altri fondi pensionistici.

L'annuncio è arrivato dopo le pesanti perdite che il mercato azionario cinese ha registrato in questi primi giorni del 2025, sulla scia delle preoccupazioni generate dall'elezione di **Donald Trump** e dalla prospettiva di nuovi dazi sulle esportazioni cinesi che potrebbero incrementare la pressione su un'economia già adesso in difficoltà. La mossa sulle assicurazioni statali è soltanto una delle iniziative prese dalle autorità del paese per tentare di rilanciare il proprio mercato azionario: le istituzioni, per esempio, hanno lanciato un piano di swap e prestiti da 800 miliardi di yuan per l'acquisto di titoli azionari.

Travelers, oltre il consensus

L'utile netto di **Travelers** negli ultimi tre mesi del 2024 è andato oltre le stime di un consensus di mercato che era molto preoccupato per le potenziali perdite causate dalle catastrofi naturali. La performance della società nel trimestre si è attestata a poco più di due miliardi di dollari, in rialzo del 28% su base annua. L'utile netto per l'intero 2024 si è fermato poco sotto la soglia dei cinque miliardi di dollari, anche in questo caso in decisa crescita rispetto all'anno precedente. Alla base del risultato ci sono soprattutto i solidi risultati di sottoscrizione messi a bilancio dalla società.

Lo scenario resta comunque complicato. In una conference call con gli analisti, il cfo **Dan Frey** si è soffermato soprattutto sul possibile impatto degli incendi in California. "Rappresenteranno un evento significativo per il settore e avranno qualche ripercussione sui nostri conti per il primo trimestre dell'anno", ha commentato.



a company 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 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

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