

PRIMO PIANO

Groupama, via libera al piano grandine

Groupama Assicurazioni ha confermato le linee guida del piano grandine per l'esercizio 2026. La decisione è arrivata alla luce della recente acquisizione del 90% del capitale sociale di Ara 1857, transazione che ha consentito alla compagnia francese di assumere il pieno controllo della società specializzata in rischi agricoli e, appunto, nella copertura dei danni da grandine. La decisione è stata comunicata alla rete degli intermediari con una nota con cui si specifica che "il budget delle somme assicurate, come pure le modalità operative e i referenti di direzione di Ara 1857, resteranno invariati rispetto al 2025". La mossa, come si legge in un comunicato stampa di Groupama Assicurazioni, rappresenta "un chiaro segnale di continuità operativa e valorizzazione del marchio Ara 1857". L'acquisizione, prosegue la compagnia nella nota, "si è inserita nella strategia di sviluppo della compagnia, mirata a rafforzare la propria presenza nei settori corporate e rami speciali, rispondendo concretamente alle esigenze di un mercato sempre più complesso".

La decisione di Groupama Assicurazioni rappresenta l'ultimo capitolo della ormai nota vicenda di Ara 1857, compagnia assicurativa commissariata dall'Ivass nel novembre del 2024 a seguito di una serie di criticità nella governance aziendale e nella gestione del rischio, affidata per un anno alla guida del commissario straordinario Massimo Michaud e passata recentemente, come detto, sotto il controllo di Groupama Assicurazioni.

Giacomo Corvi

TECNOLOGIE

L'implementazione dell'AI nelle assicurazioni property

L'intelligenza artificiale è ormai ampiamente utilizzata in tutti i campi, incluso quello assicurativo. In questa seconda parte dell'articolo parliamo dei dubbi e delle sfide per il settore, ma anche di come questa tecnologia sia sempre più integrata nelle infrastrutture IT delle compagnie

SECONDA PARTE

Nella prima parte dell'articolo, pubblicata ieri, abbiamo visto come l'integrazione dell'intelligenza artificiale nei sistemi di protezione antincendio segni un profondo cambiamento tecnologico, le cui implicazioni nella prevenzione e gestione del rischio sono di vasta portata. Fino a questo momento, l'analisi dell'esposizione in ambito property si è basata sull'intuizione e sull'esperienza umana, sulla conoscenza dei dati storici e sulle proiezioni e analisi attuariali. È un processo manuale dispendioso, in termini di tempo, attraverso l'analisi dei report e le successive procedure di stima per la determinazione dei premi. Questo metodo è inficiato dalla limitata disponibilità di dati storici e dai cambiamenti tecnologici e ambientali che intervengono nel tempo. Insomma, consente solo previsioni limitate sull'entità dei possibili danni. L'uso dell'AI permette di superare questi limiti, perché la raccolta, il collegamento e la riconciliazione di tutti i dati disponibili in tempo reale è proprio la sua specialità, e consente di sviluppare sistemi di protezione personalizzati ed efficienti, in grado anche di valutare i cambiamenti tecnologici e ambientali intervenuti. Le condizioni e i premi di assicurazione possono quindi essere adattati alle circostanze reali che caratterizzano il rischio. Per gli assicuratori sarà quindi possibile collegare il premio calcolato e l'allocazione strategica del capitale e delle risorse disponibili, al fine di ridurre al minimo le potenziali perdite.

I DUBBI E LE SFIDE PER IL SETTORE

Oltre ai vantaggi offerti dall'intelligenza artificiale, vi sono anche delle sfide. I modelli e gli algoritmi di intelligenza artificiale, ad esempio, sono molto complessi e i loro risultati risultano spesso assai difficili da comprendere per i non esperti. Esistono anche sfide normative, relative alla protezione dei dati utilizzati, e anche di carattere etico, perché quegli stessi dati utilizzati possono causare discriminazioni nella valutazione del rischio. C'è poi da considerare la necessità di rivedere i modelli utilizzati continuamente, per adattarli alle condizioni di rischio in continua evoluzione.

Questa tecnologia offre la possibilità di creare profili di rischio individuali, valu-



tando i dati esistenti e abbinando i servizi assicurativi richiesti al rischio esistente. Ciò consente di fornire soluzioni assicurative personalizzate, in base allo specifico profilo di rischio. Ma è possibile che tale personalizzazione sia inficiata da punti di vista particolari di chi addestra la macchina, già nei primi passaggi della sua operatività. La presenza di questi punti di vista può essere amplificata dalla macchina stessa e condurre a vere e proprie discriminazioni nelle decisioni che la macchina prenderà.

Già da qualche tempo la **Geneva Association** ha rilevato i pericoli che tutto questo può comportare, pubblicando linee guida per minimizzare i problemi causati dall'uso incontrollato dell'AI. L'utilizzo dei dati personali richiede il rispetto delle normative vigenti in materia di protezione dei dati, come il Gdpr o l'AI Act. Ciò include la gestione del consenso, l'utilizzo dei dati nell'ambito della limitazione delle finalità, l'interesse legittimo all'utilizzo dei dati, la limitazione dell'archiviazione e il rispetto del principio di anonimizzazione degli stessi, nonché il monitoraggio e il controllo degli accessi. Nell'ambito delle protezioni antincendio, ad esempio, la raccolta continua di dati può invadere lo spazio privato. Le informazioni possono essere acquisite tramite analisi video, rilevamento del movimento o sensori per la domotica, il che comporta evidenti problemi in questo senso. Inoltre, i dati possono essere mancanti o imperfetti e perfino gli algoritmi o la programmazione potrebbero essere difettosi. Tutto ciò può comportare distorsioni e, di conseguenza, decisioni parziali o ingiuste. Nel contesto assicurativo, ciò può causare selezioni di rischio o conteggi di premio svantaggiosi, insomma decisioni tecnicamente errate.

UNO SGUARDO AL CONTESTO ASSICURATIVO

Per quanto attiene alle compagnie assicuratrici, c'è da tener conto del fatto che, per le applicazioni che utilizzano l'AI, è necessaria una quantità estremamente elevata di dati, capaci di riconoscere le situazioni previste. Quelle nuove, invece, sono situazioni non precedentemente riconosciute e quindi apprese direttamente dall'intelligenza artificiale, che deve essere addestrata da zero, con nuovi parametri di sistema. Ma le infrastrutture IT delle compagnie sono spesso eterogenee, perché cresciute nel corso degli anni e l'integrazione di componenti basati sull'intelligenza artificiale nei processi esistenti richiede uno sviluppo completo delle interfacce esistenti e verifiche di compatibilità, se non addirittura sistemi completamente nuovi. Ciò richiede competenze specialistiche che molte compagnie non possiedono ancora. Si tratta di competenze interdisciplinari nei settori della scienza dei dati, della sicurezza informatica e della matematica attuariale. La mancanza di esperti tecnici, sviluppatori software e data scientist adeguatamente qualificati, in particolare nel settore property, può quindi rappresentare un ostacolo fondamentale. Tutto ciò, senza parlare del fatto che l'introduzione di queste nuove tecnologie modifica i ruoli, le responsabilità e i processi lavorativi dei dipendenti e, senza una gestione attiva del cambiamento, ciò può generare resistenze, perché gli stessi temono per la loro sicurezza sul lavoro.

Per ultimo, c'è da considerare che tale integrazione può porre il fianco alle minacce informatiche che potrebbero anche compromettere la funzionalità dei sistemi antincendio. Ciò comporta la necessità di aggiornamenti continui dei sistemi, per eliminare potenziali vulnerabilità e implementare una maggiore sicurezza informatica, già al momento della progettazione delle applicazioni. Insomma, l'integrazione dell'intelligenza artificiale nell'organizzazione di una compagnia assicurativa non è solo una questione di tecnologia, ma anche e soprattutto di cultura aziendale.

Cinzia Altomare

La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di ieri, lunedì 22 dicembre

Buon Natale e buon 2026

Buone feste da **Insurance Connect**! La redazione desidera augurare alle lettrici e ai lettori di *Insurance Daily* un buon Natale e un felice anno nuovo.

Come ogni anno, il team di Insurance Connect si prenderà una pausa in occasione delle feste natalizie. Ecco, quindi, le date per darci appuntamento all'anno prossimo: tutti i siti di Insurance Connect, www.insurance-trade.it, www.insurancereview.it, www.insuranceconnect.tv, torneranno a essere aggiornati mercoledì 7 gennaio. La newsletter del giovedì ripartirà, invece, il prossimo 15 gennaio. Con Insurance Daily, il quotidiano del settore assicurativo, la data da segnare sul calendario è lunedì 12 gennaio.

Ancora un grazie a tutte le lettrici e i lettori che ogni anno ci rinnovano la loro fiducia.

Buon Natale e buon anno da Insurance Connect.



© kieran white - unsplash

INTERMEDIARI

Un agente a misura d'uomo per creare sviluppo al Sud

Anche in una regione peculiare e con poche attività industriali, come la Basilicata, è possibile far prosperare la propria agenzia attraverso l'aggregazione, la buona organizzazione, la specializzazione e la diffusione della cultura assicurativa sul proprio territorio, lavorando in stretta sinergia con la mandante. Lo racconta, a Insurance Daily, Donato Iannone, agente di Bene Assicurazioni a Maratea

Ormai sappiamo bene che, in un paese come il nostro, costruito su una moltitudine di specificità territoriali, è ancora il rapporto personale uno degli elementi chiave che fanno la differenza nella distribuzione assicurativa. Soprattutto nei piccoli centri. Qui il ruolo dell'intermediario può esaltarsi in misura maggiore se riesce a diventare l'elemento cardine attorno al quale l'assicurazione è in grado di rispondere alle specifiche esigenze di una comunità. In questo contesto, l'agente rappresenta una figura che potremmo definire "a misura d'uomo", ed è importante che possa contare su una compagnia che sappia essere altrettanto a misura d'uomo.

Per raccontare uno scorcio di questa Italia meno abituata ad apparire sotto ai riflettori nazionali, abbiamo deciso di guardare a cosa accade in una regione lontana dal clamore mediatico, la Basilicata. Ad accompagnarci in questo viaggio è **Donato Iannone**, agente **Bene Assicurazioni** a Maratea. Un territorio che, spiega a *Insurance Daily*, "ha una densità molto bassa e un'economia modesta, basata essenzialmente sul terziario, fatta da piccole attività e strutture ricettive: in pratica – aggiunge – per fare visita a qualche azienda sul territorio e qualche professionista dobbiamo spostarci di molti chilometri e fare i conti con la viabilità ultimamente messa a dura prova".

L'agenzia di Iannone (il quale ha altri due soci, **Giacinto Rossi** e **Francesco Leone**) ha tre sedi: oltre a quella di Maratea, anche a Lauria e a Rivello. Il territorio di competenza si estende per circa una cinquantina di chilometri della fascia costiera sia a nord (Campania, basso Cilento) sia verso sud

in Calabria per qualche chilometro (alto Tirreno cosentino) per andare poi nell'interno della Basilicata, nel lagonegrese per una cinquantina di chilometri. "Non avendo grandi aziende e aree industriali nella nostra zona di competenza – prosegue Iannone – ci rivolgiamo a clienti essenzialmente retail e a pochi (purtroppo) clienti corporate. Tuttavia, grazie a iniziative mirate e a campagne di vendita, riusciamo ad affermarci sempre più nel nostro territorio, cercando di essere visibili in occasione di qualsiasi evento, e a essere presenti nei confronti di qualunque richiesta che dovesse pervenire da enti, associazioni o altro".

Iannone sottolinea come la buona organizzazione sia alla base della produttività e del risultato finale. "Essere organizzati – osserva – è fondamentale. Non si può più navigare a vista tra tutte le incombenze e gli obblighi che ricadono sugli agenti. Il grosso carico di compliance è ormai una variabile all'ordine del giorno. Io e i miei soci, all'interno della nostra agenzia, ci siamo divisi i compiti e le competenze. Nello specifico, sono concentrato sul marketing, sulla formazione e sul contatto con i clienti. Ovviamente questo è possibile perché abbiamo la fortuna di essere in tre, so bene che chi è da solo ha più difficoltà".

Un supporto concreto per diffondere cultura assicurativa

Una nuova variabile da gestire per gli agenti è rappresentata dalla polizza obbligatoria cat nat per le imprese. Per Iannone l'obbligo è un extrema ratio: il tema delle catastrofi naturali dovrebbe essere visto come "un'esigenza percepita,



è su X

Seguici cliccando qui



come ancora di salvezza per un'attività produttiva. Le aziende però, soprattutto al Sud, hanno ancora troppa sfiducia". Questo accade perché, più in generale, c'è un livello ancora molto basso di percezione dei bisogni assicurativi. "Facciamo molta fatica a crescere – ammette Iannone – e proprio per questo motivo abbiamo pensato di avviare un progetto di informazione nelle scuole, per parlare di bisogni di protezione, del concetto di assicurazione e dei benefici che da essa derivano". L'iniziativa ovviamente è stata condivisa e accolta favorevolmente dalla compagnia. "Ne ho parlato con **Andrea Sabia** (ad e fondatore di Bene Assicurazioni, ndr). Il progetto si rivolge alle scuole superiori del territorio, dal terzo anno di studi in avanti, ed è ancora in una fase embrionale, ma spero di poter iniziare già nel prossimo anno. Purtroppo la cultura assicurativa e finanziaria percepita è molto bassa, e i giovani iniziano a sentir parlare dei concetti di protezione e di gestione delle proprie finanze solo in maggiore età. È importante quindi che ognuno offra il proprio contributo per migliorare questa situazione".

Un digitale a trazione umana

Emerge dunque uno stretto rapporto di collaborazione con la compagnia, che riesce a diventare "a misura d'uomo anche per gli agenti della propria rete", riflette Iannone.

Il modello di Bene Assicurazioni, come noto, è ibrido e cerca di favorire lo sviluppo della rete offrendo agli intermediari tutti gli strumenti, digitali e non, per poter operare, ma, aggiunge Iannone, "è parallelamente anche discreto, nel senso che concede a noi agenti sul territorio la flessibilità per operare coltivando il rapporto umano e diretto con i clienti. I due mondi viaggiano in parallelo, ma nella nostra area il cliente predilige l'incontro fisico. Durante il Covid-19 noi agenti abbiamo recuperato il gap tecnologico che ancora avevamo. Detto questo, nel nostro territorio a misura d'uomo, la maggior parte della clientela preferisce ancora la consulenza presso le nostre agenzie".

In questo, spiega Iannone, anche la compagnia ha saputo farsi a misura d'uomo, in un rapporto che si fonda su un dialogo stretto e diretto, "ed è forse anche per questo motivo che siamo riusciti a instaurare fin da subito una fiducia reciproca anche con gli assuntori dei rischi". Secondo Iannone, "le principali esigenze di una rete sono quelle di avere sempre nuovi stimoli da parte della compagnia per affrontare le sfide del futuro sempre più incerto e soggetto a repentini cambiamenti, e devo dire con molta onestà che in Bene Assicurazioni gli stimoli non mancano e sono continui".

Anche nel rapporto con Andrea Sabia entrano in gioco



Donato Iannone, agente di Bene Assicurazioni

molteplici aspetti che si basano su una stima reciproca. "Lo conosciamo dai tempi in cui aveva fondato **Tua Assicurazioni** e lo abbiamo seguito anche in questa nuova avventura perché abbiamo sempre creduto nella fiducia che ci ha dimostrato fin dall'inizio. Abbiamo sempre voluto ricambiare questa fiducia con i fatti, in termini di attenzione all'assunzione dei rischi e di alto livello produttivo, che si trasforma in una resa alta in termini di redditività per la compagnia. Tutto questo, vorrei sottolinearlo ancora una volta, operando in un territorio molto difficile perché, pur avendo un'area abbastanza vasta, abbiamo una concentrazione di attività molto bassa".

Beniamino Musto

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [CF Assicurazioni e CF Life nel mirino di Bene Assicurazioni](#)
- [Ok alla decontribuzione Sud per gli agenti](#)

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