

PRIMO PIANO

A TowerBrook il controllo di Msa Mizar

TowerBrook ha rilevato la maggioranza di Msa Mizar. L'operazione, annunciata oggi con una nota, prevede l'ingresso di questo investitore attraverso la modalità della partnership strategica: entrerà nella compagine azionaria come socio di maggioranza affiancando Columna Capital e Giovanni Campus, i quali "reinvestiranno mantenendo una significativa partecipazione di minoranza", si legge nel comunicato. Il management continuerà a essere guidato dal group ceo Antonio Marchitelli, e Giovanni Campus proseguirà nel ruolo di presidente esecutivo, "garantendo piena continuità imprenditoriale e operativa". I termini finanziari dell'operazione non sono stati resi noti. La transazione, ovviamente soggetta alle consuete autorizzazioni regolamentari, apre una nuova fase nello sviluppo di Msa Mizar. La nuova partnership punta a "unire competenze e risorse complementari", per consentire al gruppo "di rafforzare ulteriormente le proprie capacità tecnologiche e basate sull'intelligenza artificiale, perseguire opportunità selettive di M&A e continuare a scalare la propria offerta di servizi", sottolinea la nota. TowerBrook è un investitore con una consolidata esperienza nel settore assicurativo e nei servizi abilitati dalla tecnologia: questa operazione si inserisce nel suo percorso tematico di lungo periodo che mira a creare un leader paneuropeo nella gestione dei sinistri, facendo leva sull'innovazione tecnologica del settore, sull'adozione dell'AI nei sinistri assicurativi, su trend strutturali favorevoli e sulle significative opportunità di M&A. Per la news completa, [clicca qui](#).

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Zurich, l'obiettivo è essere il punto di riferimento per le aziende

Nella tradizionale convention che si è svolta ieri a Milano e che ha riunito intermediari e promotori finanziari, l'head of distribution, marketing & customers Michele Colio ha ribadito la centralità degli agenti e ha rivelato i nuovi target per il 2026 dopo gli importanti risultati raggiunti l'anno scorso, tra i quali spicca lo sviluppo della protection

Un'immagine di forza nel segno del blu che richiama il colore del marchio: Blue Power è stato il titolo della convention congiunta, ormai un appuntamento tradizionale, di Zurich e Zurich Bank. Assicurazioni, risparmio e investimenti procedono sempre più di pari passo, condividendo gli obiettivi di crescita in un percorso che sta portando, da una parte e dall'altra, i risultati cercati. Agenti e consulenti finanziari (circa 2.500), quindi, uniti a Milano (Rho Fiera), gli scorsi 19 e 20 gennaio, nell'evento che inaugura il nuovo anno: un'occasione per fare il punto sugli obiettivi centrati e per condividere con il top management le linee guida per l'anno appena cominciato. La convention ha ribadito quindi l'essenzialità delle persone che lavorano in Zurich: come detto dal country ceo di Zurich Italia, **Bruno Scaroni**, la due giorni che Zurich dedica a intermediari assicurativi e finanziari ha ribadito la volontà, e la necessità, di una crescita sostenibile, capace di rafforzare il valore delle reti attraverso la semplificazione e l'innovazione, "per offrire ai clienti un livello di servizio sempre più eccellente", ha sottolineato.

FORTE CRESCITA DEI RAMI DANNI

I risultati raggiunti nel 2025 evidenziano che Zurich Italia è sulla strada giusta. Per quello che riguarda la parte assicurativa, sono da sottolineare i numeri della protection, uno degli obiettivi di crescita dichiarati lo scorso anno: con una raccolta del 6%, il settore triplica la media di mercato. Guardando alla banca, nell'anno appena trascorso gli asset in gestione hanno raggiunto i 21 miliardi di euro e soprattutto la rete di consulenti finanziari è in costante espansione.

Stessa cosa si può dire anche della rete agenziale, con nuovi agenti che scelgono Zurich per aumentare il proprio giro d'affari. Anche per questo dato, **Michele Colio**, head of distribution, marketing & customers di Zurich Italia, intervistato a margine della convention da Insurance Daily, non nasconde la soddisfazione: "posso anticipare, riguardo ai risultati consolidati, che nel 2025 abbiamo registra-



to una crescita del ramo danni superiore all'8,5%, che era il nostro obiettivo". Colio cita vari ambiti in cui la compagnia ha spinto particolarmente per migliorare le cose: in primis, dice, "abbiamo lavorato molto bene sui danni catastrofali". Dopo un primo prodotto esplorativo del mercato, Zurich ha corretto il tiro e rivisto la soluzione per renderla più appetibile: "devo dire – aggiunge – che adesso l'offerta che abbiamo in ambito cat nat è veramente di qualità, tanto è vero che continuiamo ad avere riscontri e ritorni molto interessanti".

UN DNA COMMERCIAL INSURANCE

Ma il ramo danni non è certamente stato trainato solo dalla polizza contro i rischi catastrofali. Colio racconta anche del lavoro fatto in ambito retail sulla tariffa auto: "per cercare di essere ancora più competitivi – spiega – abbiamo messo a disposizione degli agenti gli algoritmi di tariffazione del prodotto auto di **Zurich Connect**, la compagnia diretta che abbiamo chiuso per puntare sui canali intermediati".

Riguardo alla protection, un altro dato interessante è la raccolta che sfiora i 20 milioni di euro, un obiettivo raggiunto e superato, anche grazie a "una leva in più che dispiegherà il suo potenziale ancora di più quest'anno e in futuro, cioè **4Care**" la piattaforma digitale, acquisita integralmente un anno fa, basata sui gruppi d'acquisto, che offre polizze long term care e Tcm ad aziende e associazioni. "Per noi è molto importante – continua Colio – perché vogliamo crescere nel mercato aziende e questo strumento dà un valore aggiunto alle imprese nei confronti dei loro dipendenti".

Per il 2026, quindi, gli obiettivi sono chiari e ambiziosi: "diventare il punto di riferimento per i segmenti Pmi, middle market e commercial insurance – chiarisce il top manager – ed elevarci un po' rispetto all'arena competitiva del retail, fatta di scontistica sull'auto. Noi abbiamo già un Dna a livello di gruppo molto marcato in ambito commercial insurance, e anche in Italia vogliamo seguire questa traiettoria", ribadisce Colio.

AGENTI, UN ACCORDO INTEGRATIVO DIVERSO

Nulla di tutto ciò si potrà fare senza un *idem sentire* con gli agenti. **Enrico Olivieri**, presidente del **Gruppo Agenti Zurich**, recentemente intervistato da questa testata, ha parlato del *Patto per la crescita* e del rinnovo dell'accordo integrativo come due dei cardini della collaborazione tra compagnia e agenzie, sottolineando che la relazione con i vertici è, testualmente, "franca, rispettosa e proficua". Colio sottoscrive, parlando di una relazione "molto diretta, collaborativa ormai da anni" e che "dovrà continuare a essere così, perché il valore del rapporto con il gruppo agenti è un asset importante per la compagnia e per me in particolare".

Per quanto riguarda l'accordo integrativo, che dovrà entrare in vigore dal 2027, Colio rivela che l'appuntamento per il tavolo congiunto è a marzo e, senza anticipare i contenuti, dice di aspettarsi un accordo "estremamente diverso da quello in vigore oggi". Perché così diverso? "Perché il mercato in tre anni è cambiato tanto – sostiene –, sono cambiate le priorità, la velocità e l'accordo attuale non è coerente con questi cambiamenti e quindi ci sarà un lavoro da fare molto in profondità, e da fare insieme nel rispetto delle relative aspettative e obiettivi: sicuramente troveremo un punto di incontro". Colio auspica quindi un risultato "estremamente interessante" e che potrà "essere attrattivo anche per agenti di altre compagnie".

SINERGIE TRA PERSONE E TECNOLOGIE

Ultimo capitolo sull'evoluzione digitale e tecnologica: anche su questo punto, le cose fatte hanno portato dei risultati e su quelle da fare gli obiettivi sono chiari. Ormai archiviato il passaggio al nuovo sistema danni, il 2026 sarà l'anno del ramo vita, un'operazione considerata "relativamente agevole perché già lanciata con i consulenti finanziari". L'app di Zurich ha contato 120mila nuovi utenti nel 2025, che arriveranno, questo l'obiettivo, a 200mila nel 2026: "per noi l'app è al servizio della rete e dei collaboratori", sottolinea Colio.

Sempre per quanto riguarda la rete, Zurich Italia ha lanciato il nuovo Crm, un sistema di gruppo, "customizzato sull'Italia", precisa Colio: da quest'anno andrà a regime su tutte le agenzie. "Il nuovo Crm – spiega – mette a disposizione i dati a un livello qualitativo completamente diverso rispetto al passato, utile soprattutto per la rete secondaria, che potrà avere una relazione più efficace con la clientela".

E infine, l'immane intelligenza artificiale, su cui il gruppo punta molto, tanto da aver predisposto un team dedicato: "è chiaro che l'intelligenza artificiale nei prossimi anni – sottolinea Colio – troverà spazio anche nella distribuzione attraverso gli agenti e i consulenti. Dobbiamo fare in modo – conclude – che questo spazio sia il più sinergico possibile".



Fabrizio Aurilia

RICERCHE

Riassicurazione, un mercato in alleggerimento

Tariffe in calo in numerosi ambiti di business nell'ultima stagione dei rinnovi: i prezzi, secondo l'ultimo rapporto di Howden, sono tornati su livelli che non si vedevano da quattro anni.

Pesano i buoni risultati messi a bilancio dall'industria negli ultimi esercizi, così come la disponibilità di capitale e la volontà di preservare il proprio posizionamento di mercato anche in uno scenario di rischio che rimane complesso

Prosegue, anzi accelera, la fase di alleggerimento di mercato per l'industria globale della riassicurazione. Nel suo ormai tradizionale rapporto di inizio anno, il broker **Howden** evidenzia che, in occasione dei rinnovi sottoscritti in vista dell'apertura del 2026, si è assistito mediamente a una flessione molto significativa delle tariffe normalizzate per il rischio in numerosi ambiti di business: -14,7% per le coperture dedicate alle catastrofi naturali, -16,5% per il meccanismo delle retrocessioni e -17,5% per il cosiddetto settore *direct & facultative*. Il risultato è che i prezzi di mercato sono tornati su livelli che non si vedevano da quattro anni.

È ancora presto per poter parlare di un definitivo ritorno a una fase di soft market per la riassicurazione. Le tariffe sono ancora molto lontane dai livelli che erano stati toccati nel

biennio 2017-18. E il calo dei prezzi si è accompagnato spesso a un sostanziale irrigidimento delle condizioni, così come a un deciso ampliamento di clausole ed esclusioni. Come ha osservato **David Flandro**, head of industry analysis e strategic advisory di **Howden Re**, "gli attachment point restano elevati rispetto agli standard, termini e condizioni risultano più restrittivi e il capitale è comunque impiegato in maniera molto selettiva". In pratica, ha proseguito, "il mercato è in fase di alleggerimento, ma resta ancora razionale: continua a tenere in considerazione la volatilità nelle sue strategie di pricing e contribuisce a creare valore per gli investitori".

L'andamento del mercato globale

Sono molte le ragioni che, secondo Howden, spiegano la flessione delle tariffe di settore. In primo luogo, la solida performance che si è registrata lo scorso anno lungo tutta la catena del valore, con assicuratori e riassicuratori che, nonostante l'impatto di eventi devastanti come gli incendi di Los Angeles, hanno messo a bilancio rendimenti superiori al costo del capitale. Quindi, a seguire, le strategie di conservazione degli utili che sono state adottate da numerose imprese del settore. Infine, il crescente risk appetite di chi opera nel settore della riassicurazione. La dinamica, unita anche all'aumento della concorrenza, si è tradotta in un'offerta di coperture che ha spesso superato la domanda, generando il calo dei prezzi a cui si è assistito nell'ultima stagione dei rinnovi. Le imprese ne hanno così approfittato per ottenere coperture più ampie a prezzi scontati. Alcuni operatori non hanno escluso la possibilità di ampliare ulteriormente nella



INSURANCE
REVIEW

è su LinkedIn

Segui la nostra pagina





prima metà del 2026 le garanzie che hanno da poco sottoscritto grazie proprio ai risparmi che hanno accumulato all'inizio dell'anno.

In ogni caso, anche la performance per i riassicuratori è stata positiva. L'andamento dei prezzi è rimasto ben adeguato al rischio. E i profitti tecnici continuano a essere solidi, sulla scia dell'aumento del fatturato che si era registrato nella fase di hard market.

Il settore delle catastrofi

naturali

Il rapporto si sofferma a lungo sull'andamento del mercato dedicato alle coperture sulle catastrofi naturali. Al termine di un esercizio segnato dall'impatto di fenomeni come frane, alluvioni e incendi boschivi, il settore ha comunque trovato la capacità finanziaria necessaria per ridurre le tariffe del 14,7%, in decisa accelerazione rispetto al -8% del 2025: stando ai dati di Howden, si tratta della flessione più significativa dal 2014.

Negli Stati Uniti, nel dettaglio, le compagnie assicurative hanno potuto approfittare della capacità di mercato, così come della volontà dei riassicuratori di continuare a investire capitale in un settore che, nonostante le riduzioni tariffarie, continua a offrire margini interessanti, per riuscire a strappare in questo modo coperture a sconti che, in alcuni casi, hanno toccato anche punte del 20%. Andamento simile anche in Europa, dove il minor peso dei sinistri e la volontà dei riassicuratori di preservare il proprio posizionamento di mercato hanno generato una flessione dei prezzi compresa fra il 10% e il 20% a seconda delle peculiarità dei diversi scenari di riferimento: ampie riduzioni tariffarie in Francia, Italia, Regno Unito e Svizzera, mentre in Germania la maggior propensione a forme di collocamento diretto ha portato a un alleggerimento più contenuto.

Alleggerimento in uno scenario complesso

"Una sana dinamica di offerta e una concorrenza in aumento, in particolare nel settore delle catastrofi naturali, hanno posto le basi per un genuino ribilanciamento di mercato nell'ultima stagione dei rinnovi", ha osservato **Tim Ronda**, ceo di Howden Re. "I risultati migliori – ha proseguito – sono

stati raggiunti grazie al lavoro con il mercato e con i fornitori di capitale per realizzare programmi olistici basati sui dati che hanno saputo bilanciare prezzi, struttura e trasferimento del rischio fra i diversi portafogli".

A stupire è soprattutto il fatto che il conclamato alleggerimento di mercato sia avvenuto in un momento in cui lo scenario di rischio resta particolarmente ampio. Lo si è visto in primis nell'ambito della riassicurazione per i cosiddetti rischi specialistici: nonostante le crescenti tensioni internazionali e geopolitiche, anche questo ramo di business ha registrato una sostanziale flessione delle tariffe. La dinamica è stata particolarmente evidente negli ambiti del rischio politico, del terrorismo, dell'energia, delle costruzioni e del cyber risk. Fa eccezione soltanto il settore dell'aviation, che ha registrato un leggero irrigidimento delle condizioni a seguito di una serie di perdite che si sono registrate nel corso del 2025.

L'outlook per il nuovo anno

Howden, nelle battute conclusive del rapporto, si dice convinta che l'attuale andamento di mercato, in assenza di eventi di grandi dimensioni, troverà conferma anche nel corso del 2026. Alla base della previsione c'è in particolare l'idea che gli operatori del settore vorranno continuare a preservare il proprio posizionamento di mercato. Le compagnie potranno così continuare a beneficiare di tariffe in diminuzione e di migliori termini di copertura, in uno scenario in cui l'offerta potrebbe nuovamente superare la domanda di garanzie in molti settori di business.

"Il messaggio che arriva dal nostro rapporto sul mercato riassicurativo è chiaro: siamo nel pieno di uno di quei rari momenti in cui tutti possono trarre qualche vantaggio da questa situazione", ha commentato in chiusura **David Howden**, founder e ceo della società. "I clienti avranno una possibilità di scelta ancora più ampia per tutelarsi da shock inaspettati, che siano politici, informatici, dettati da cause legali o da danni ai beni. Il 2026 sarà un anno di enorme possibilità: sta adesso alle imprese e al mercato – ha concluso – riuscire a trarne vantaggio".

Giacomo Corvi

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Calcio, aumentano gli infortuni ma calano i costi](#)
- [Cyber risk, il conto in Europa](#)

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