

## PRIMO PIANO

## Messico e polizze

I violentissimi scontri che stanno mettendo a ferro e fuoco il Messico, a seguito dell'uccisione, domenica scorsa, del potente narcotrafficante El Mencho (il cui vero nome è Nemesio Oseguera Cervantes), rischiano di creare seri problemi economici a un paese in cui il turismo rappresenta circa il 10% dell'economia, ha spiegato AM Best in un'analisi. Ma non basta, perché i disordini potrebbero anche influenzare molto negativamente il settore assicurativo messicano, ha fatto notare l'agenzia di rating, sottolineando che il paese presenta livelli moderati di rischio economico e finanziario ma elevati di rischio politico.

AM Best ha una visione negativa del settore assicurativo messicano, che si basa sulla riassicurazione come forma di gestione del rischio e pianificazione del capitale. Sebbene si preveda uno sviluppo del mercato assicurativo, probabilmente il tasso di crescita rallenterà rispetto ai due anni precedenti, ostacolato in parte dal calo dell'economia. L'eliminazione del credito fiscale, derivante dall'imposta sul valore aggiunto versata dagli assicuratori al momento del pagamento dei sinistri agli assicurati, potrebbe cancellare il 40% degli utili netti previsti, ha rivelato AM Best.

Gli assicuratori stanno rivedendo le loro strategie per mitigare l'impatto di questo cambiamento, in un contesto di bassi tassi di interesse. L'instabilità del quadro, insieme alle violenze nelle strade, chiosano da AM Best, sta aumentando la volatilità dei risultati assicurativi dell'anno in corso.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

## Unaa, il 2026 è un anno di intenso lavoro su più fronti

**In questa intervista a Insurance Daily, il presidente Maurizio Casalegno parla di tutti i principali aspetti su cui si concentra l'attività del suo gruppo: dai tavoli di convergenza tra i prodotti ex Allianz Trade e quelli Allianz Spa, alla sintonia tra i quattro gruppi della stessa mandante, fino alla creazione della nuova associazione degli intermediari di Cnp Italia**

L'Unione Agenti Allianz (Unaa) ha inaugurato un anno denso di attività. Il gruppo che riunisce gli agenti ex Aviva ed ex Allianz Trade, nato come prosecuzione del Gaav, è attivo su tantissimi fronti, sia nelle attività di confronto con la compagnia sia nel dialogo con gli altri gruppi agenti. A illustrare a Insurance Daily è il presidente, Maurizio Casalegno, che in questa intervista parla ad ampio raggio dei prossimi impegni e offre il proprio punto di vista sul ruolo della rappresentanza degli agenti in questa fase storica.

### FUSIONE DI ALLIANZ TRADE IN ALLIANZ, PROSEGUONO I TAVOLI DI CONVERGENZA

Un fronte di lavoro certamente molto impegnativo è quello riguardante i tavoli di convergenza tra i prodotti ex Allianz Trade (che raccoglievano l'eredità di Aviva) e quelli di Allianz Spa, ora che la fusione tra le due compagnie è stata completata. "Avevamo qualche timore – spiega Casalegno – di non riuscire a ottenere dalla compagnia l'attenzione e la soddisfazione nel veder riconoscere una certa modalità di vendita che il mondo ex Aviva (e in parte anche ex Tua) aveva sui prodotti, soprattutto nel retail. Ed eravamo anche un po' preoccupati dalla mole di tavoli e di prodotti che dovevamo velocemente affrontare. Devo dire che entrambe queste paure per ora stanno svanendo. I tavoli sono obiettivamente tantissimi, però da un lato stiamo trovando una compagnia che ci sta seguendo nelle nostre varie richieste, dall'altro noi agenti dei quattro gruppi (Associazione Agenti Allianz, Gruppo Agenti Allianz, Unione Intermediari Tua, oltre all'Unaa, ndr) ci sediamo a questi tavoli con una grande preparazione pregressa, e con una solida comunione di vedute".

La vera, enorme, fatica, che sta facendo il gruppo agenti, riguarda il fatto che "sta cambiando tutto": nel giro di un paio di mesi, ammette Casalegno, "ogni fronte è soggetto a un cambiamento. Spesso sono cambiamenti di piccolo conto, a volte si tratta cambiamenti più sostanziali, ma sommati tutti insieme creano uno stravolgimento generale". La fatica, anche politica, è quella di "far capire alla compagnia la nostra esigenza di rallentare nell'implementazione delle varie procedure e dei vari modus operandi, e avere più gradualità". Sul fronte interno, bisogna far comprendere ai colleghi che "questo sarà un semestre molto difficile



Maurizio Casalegno, presidente dell'Unaa

perché stiamo affrontando un cambio copernicano di rapporti e di procedure gestionali”.

## IL RAPPORTO CON GLI ALTRI GRUPPI AGENTI

Come accennato, il rapporto con gli altri gruppi agenti che hanno Allianz come mandante “è molto positivo”: la Tripla A di **Ennio Busetto**, il Gaa di **Paolo Sacchi**, e l’Unit di **Gianfranco Macchione** “sono tre gruppi che si parlano costantemente e con grande profitto. Tutte le comunicazioni che dallo scorso primo di gennaio sono state portate all’attenzione della compagnia riportano le firme dei quattro presidenti”, rivela Casalegno. È sicuramente un bel risultato “che però costa fatica – ammette – perché ogni singolo elemento deve essere condiviso e concertato in quattro. Ma avere una voce unitaria in tutte le interlocuzioni con la compagnia ci dà una grande forza: ancorché divisi, complessivamente rappresentiamo 2.400 agenti che parlano la stessa lingua”.

Tuttavia la prospettiva di arrivare alla costruzione di un unico grande gruppo agenti è quanto meno prematura. Al momento, i gruppi più vicini a questo percorso sono l’Unaa e l’Unit. Casalegno è ottimista ma cauto: “la strada è ancora molto lunga, le differenze sono molteplici. Non sarà un percorso facile, ma sicuramente è un percorso che è iniziato e che non si fermerà”.

## LA COSTITUZIONE DI “ICI”, IL GRUPPO AGENTI CNP ITALIA

Un altro importante fronte di attività riguarda il rapporto con la seconda mandante degli agenti iscritti all’Unaa: **Cnp Italia**. Il congresso da cui è nata Unaa aveva deliberato anche la nascita di un gruppo agenti ad hoc perché, con la fusione di Allianz Next in Allianz Spa si sarebbero aperte le porte a un rilascio, volontario, del mandato vita Allianz anche per gli agenti ex Aviva (non lo avevano sotto Allianz Next). “Abbiamo il dovere, nel rispetto di entrambe le compagnie, di dividere i rapporti perché le nostre due mandanti sono imprese concorrenti. Fino a che esse concorrevano nella gestione della medesima rete – riflette Casalegno – la cosa non rappresentava un problema, perché una gestiva la parte danni e l’altra quella vita”. Ora che alcuni agenti Unaa, volontariamente, si apprestano a sottoscrivere un mandato vita con Allianz Spa, ma anche in previsione di un’imminente apertura di Cnp Italia al mondo danni, si è reso necessario creare questo nuovo gruppo.

Nato dalle ceneri del vecchio Gaav e finanziato in partenza da Unaa, il nuovo gruppo si chiamerà **ICI (Intermediari Cnp Italia)** da leggere alla francese, come traduzione della parola “qui”. Il gruppo in realtà è stato già formalmente costituito presso un notaio, e in questa fase embrionale è sostanzialmente un clone di Unaa. Ma tra poche settimane, ci si immagina nella prima metà di marzo, sarà celebrato il primo congresso e sarà nominata tutta la struttura operativa, dando avvio al vero e proprio percorso autonomo. Il congresso si svolgerà sicuramente a Milano, e molto probabilmente rappresenterà anche l’occasione per la compagnia di incontrare tutta la propria rete e parlare delle strategie per il futuro.

Al momento il presidente pro-tempore è lo stesso Casalegno in attesa di eleggere il primo vero presidente. Il candidato naturale per questo ruolo è una figura “a cui va riconosciuto un percorso di impegno iniziato nel vecchio Gaav ai tempi di Aviva, e che si è sempre dedicato, per cultura propria, al mondo vita”: un identikit che rimanda al nome di **Michele Acampora**.

## IL DIBATTITO SULL’EVOLUZIONE DELL’INTERMEDIARIO

Da ultimo chiediamo a Casalegno di commentare l’elezione del già citato Gianfranco Macchione alla presidenza del Comitato dei gruppi agenti di **Sna**. Pur non essendo iscritto allo Sna, ma ad **Anapa**, Casalegno non si tira indietro, anzi, si mostra molto felice per l’elezione di un collega con cui ha costruito una grande sintonia. “L’elezione di Gianfranco, ma anche quella del suo vice **Graziano Piagnerelli**, sono ottime scelte. Dal punto di vista personale, sono entrambi due amici e sono molto contento per loro”. Macchione, ne è sicuro Casalegno, “farà un ottimo lavoro perché è una persona equilibrata e dotata di una grande capacità di ascolto. Insomma, è una scelta perfetta in quel ruolo”.



© Sena Tohum - Pexels



**è su Facebook**

**Segui la nostra pagina**



Quanto alla funzione di questo organo, Casalegno spiega: "i gruppi agenti sono il primo tassello del rapporto che gli iscritti hanno con il sindacato, e il comitato dei presidenti è il punto di collegamento, di aggiornamento e di comunicazione tra la base e il direttivo dello Sna. Negli ultimi anni, per scelte del sindacato – sottolinea –, questo comitato ha avuto un po' di problematiche, è inutile nasconderselo. Il fatto stesso che qualche presidente abbia fatto dei passi indietro o, come nel caso del presidente del Gruppo Agenti Zurich, Enrico Olivieri, sia stato deferito e poi espulso dallo Sna, è una cosa che, pur non essendo iscritto allo Sna, considero molto brutta. Tuttavia, parlando in veste di presidente di Unaa, io ritengo che tutti i gruppi agenti dovrebbero partecipare a quel consesso. Anche il nostro gruppo vi partecipa con un delegato presente a quel tavolo. So di alcune assenze di alcuni gruppi agenti, e non la vedo come una cosa positiva. Posso comprendere che il singolo presidente non aderisca allo Sna e non voglia partecipare, ma il gruppo agenti rappresenta gli agenti, e quindi anche gli iscritti allo Sna, pertanto deve partecipare a quel tavolo. E altrettanto deve succedere per quanto riguarda la partecipazione dei gruppi agenti alle attività di Anapa. Solo così si riuscirà ad avere una vera comunicazione tra la base e i sindacati di categoria".

#### MENO PERSONALISMI, PIÙ COLLABORAZIONE

L'auspicio per il futuro è che ci siano, quindi, meno personalismi e maggiore coesione e collaborazione tra le associazioni di categoria degli agenti. "Prendo come esempio – dice Casalegno – il mondo del brokeraggio, dove le due associazioni principali, Aiba e Acb, pur avendo storie completamente diverse, strutture diverse e su alcuni punti anche visioni molto diverse, nelle battaglie principali o nei punti cruciali dell'attività lavorano in forte collaborazione, cosa che invece tra Sna e Anapa non succede. Dovremmo smetterla di fare la guerra tra di noi, e invece pensare a lavorare insieme, pur nelle difficoltà e nelle differenze tra le due le due associazioni", conclude Casalegno.

**Beniamino Musto**

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Il Gaav diventa Unaa ed elegge un nuovo presidente: Maurizio Casalegno](#)
- [Agenti Allianz, verso una consulta intergruppo](#)

#### RICERCHE

## Insurtech, tornano gli investimenti

**Nel 2025, secondo l'ultima edizione del rapporto di Gallagher Re, i finanziamenti complessivi del settore hanno registrato una crescita del 19,5% su base annua: si tratta della prima variazione annuale positiva dal 2021. Si punta in particolare sull'intelligenza artificiale. E anche le imprese tradizionali scommettono sulle nuove tecnologie**

Tornano a salire gli investimenti in insurtech a livello globale. Nel 2025, secondo l'ultima edizione del *Global Insurtech Report* di Gallagher Re, il mercato ha infatti raccolto finanziamenti complessivi per 5,1 miliardi di dollari, mettendo a segno un balzo del 19,5% rispetto al risultato da 4,3 miliardi di dollari del 2024: si tratta della prima variazione annuale positiva degli ultimi quattro anni. Certo, siamo ancora lontanissimi dal picco di 15,8 miliardi di dollari che il settore, nel pieno dell'euforia tecnologica e digitale scatenata dalla pandemia, era stato in grado di toccare nel 2021. Però il bilancio resta comunque positivo per il business delle nuove tecnologie applicate all'industria delle polizze: dopo quattro anni di discesa lenta ma costante, la performance del 2025 può segnare una rilevante inversione di tendenza. Particolarmente positivo il risultato messo a bilancio nell'ultimo trimestre dell'anno. La raccolta è ammontata a 1,7 miliardi di dollari, il dato più alto dal 2022, e ha registrato una crescita congiunturale del 66,8%. Bene soprattutto il ramo danni, che chiude il trimestre con un rialzo del 90,5% su base trimestrale, ma anche i business vita e malattia mettono a segno numeri positivi, con finanziamenti complessivi per 361,5 milioni di dollari e una crescita del 14,9% rispetto ai tre mesi precedenti. Più di 100 insurtech hanno raccolto nell'ultimo trimestre dell'anno il loro primo investimento dal 2024.

#### La spinta dell'intelligenza artificiale

Alla base della performance del settore nel 2025 ci sono soprattutto le aspettative che il mercato (non solo quello assicurativo) sta riponendo nell'intelligenza artificiale. Il rapporto, a tal proposito, evidenzia che il 66% degli investimenti sono andati proprio a società attive nello studio, nella ricerca e nell'applicazione di questo particolare tipo di tecnologia nel settore assicurativo: in altri termini, le insurtech specializzate in intelligenza artificiale si sono messe in tasca nel 2025 finanziamenti complessivi per 3,4 miliardi di dollari a livello globale. Difficile pensare che il settore avrebbe potuto registrare l'inversione di tendenza a cui abbiamo assistito senza il contributo dell'intelligenza artificiale.

Si punta in particolare su strumenti di *large language model* (Llm), probabilmente l'applicazione più nota e al momento pure diffusa della cosiddetta generative AI, ma poi anche su software di predictive analytics, data entry e machine learning, così come chatbot e sup-

porti al decision management. In coda, molto più staccati, si piazzano invece strumenti di robotica e rilevamento biometrico, seppur anche in questo caso il rapporto evidenzia che simili applicazioni possano avere un impatto non indifferente sul business assicurativo.

### La necessità di nuovi modelli

“L’intelligenza artificiale è ormai al centro dell’attenzione per gran parte dell’attuale scenario delle insurtech”, scrive **Andrew Johnston**, global head of insurtech di Gallagher Re, nella prefazione che apre il rapporto. “Con il passare del tempo – prosegue – l’intelligenza artificiale sarà così integrata nel settore delle insurtech che i due termini potrebbero presto diventare sinonimi”. E ciò soprattutto in ragione del fatto che una simile tecnologia ha già dimostrato di poter migliorare l’efficienza dei processi operativi nel settore assicurativo, nonché la qualità dei prodotti e del servizio reso alla clientela. Prima o poi, secondo il rapporto, tutte le imprese del settore assicurativo faranno ricorso a questo strumento. Anche perché, come scrive Johnston, fra le imprese del settore “c’è la paura di rimanere indietro e diventare obsolete”. E ora, se intelligenza artificiale deve essere, è bene iniziare a interrogarsi su quale potrà essere il possibile (anzi, ormai probabile) impatto della novità sui modelli di business tradizionali. “Man mano che l’applicazione dell’intelligenza artificiale genera efficienza operativa, è fondamentale che il mercato sviluppi nuovi modelli per utilizzare al meglio il tempo e le risorse liberate dalle tecnologie”, osserva Johnston.

### Il ritorno dei mega-deal

In ogni caso, il mercato è tornato a credere alle potenzialità di crescita e sviluppo offerte dalla insurtech. E ci sta puntando parecchio. Lo testimonia la crescita dei cosiddetti mega-deal, ossia round di investimento che riescono a superare la soglia dei 100 milioni di dollari. Nel 2025 se ne sono contati 11, quasi il doppio rispetto ai 6 dell’anno precedente. Una crescita enorme, soprattutto se si considera che il

numero di accordi complessivi nel 2025 si è fermato a 366 operazioni di finanziamento, soltanto il 6,4% in più rispetto al 2024. Molto, anche in questo caso, è stato realizzato negli ultimi tre mesi dell’anno. Nel solo settore del business danni, stando ai numeri del rapporto, cinque società hanno infatti raccolto investimenti per più di 100 milioni di dollari nelle battute finali dell’anno. Guida la classifica **CyberCube**, con un’operazione da 180 milioni di dollari, seguita da **Icye** (174,8 milioni), **Creditas** (108 milioni), **Federato** (100 milioni) e **Nirvana** (100 milioni), per una raccolta complessiva superiore ai 660 milioni di dollari.

### Assicurazioni in prima linea

A credere nelle potenzialità delle insurtech sono soprattutto i cosiddetti *incumbent* del settore, ossia imprese tradizionali di assicurazione e riassicurazione che vedono nelle nuove tecnologie la possibilità di rinnovare i propri modelli di business per migliorare l’efficienza operativa e il servizio reso alla clientela. Stando ai dati del rapporto, sono ben 162 le operazioni di investimento e finanziamento di insurtech che hanno visto nel 2025 il coinvolgimento di compagnie assicurative e riassicurative: si tratta del dato più alto mai registrato dall’inizio della pubblicazione della ricerca. Molte le operazioni di rilievo. Il rapporto cita in particolare gli accordi fra **Zurich** e **Certifical** e fra **Ms Amlin** e la già citata **Cybercube**. A testimonianza del fatto che il settore sta puntando moltissimo sul contributo che potrà arrivare dalle insurtech e, più in generale, dalle nuove tecnologie.

“Storicamente, il settore ha sempre assunto un approccio molto prudente all’innovazione, basato su tabelle attuariali consolidate e su approfonditi processi di sottoscrizione per garantire la stabilità del business”, scrive **Freddie Scarratt**, global deputy head of insurtech di Gallagher Re, nella sua nota di commento al rapporto. Adesso però, come visto, le cose stanno cambiando molto rapidamente. “Gli sviluppi più recenti suggeriscono tuttavia che il mercato sta cambiando marcia, passando da un’evoluzione graduale – conclude – a una rapida adozione delle tecnologie più avanzate”.

Giacomo Corvi



Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Insurtech, i Lloyd's insieme al governo irlandese](#)
- [EY, mancano competenze digitali nelle assicurazioni](#)

### 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 email: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 25 febbraio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577