

PRIMO PIANO

Rca, rallenta l'aumento

Il prezzo medio della garanzia Rca auto è di 432 euro, aggiornato al quarto trimestre 2025, in aumento del 3,5% rispetto all'anno precedente in termini nominali e del 2,3% in termini reali. Lo ha comunicato l'Ivass nell'aggiornamento della sua indagine Iper. La crescita dei prezzi, osserva la nota dell'Ivass, ha continuato a rallentare: è quasi la metà di quella osservata nel quarto trimestre 2024 (+6,6%) ed è più che dimezzata rispetto al 2023 (+7,8%).

La metà delle province ha registrato premi medi inferiori a 404 euro. A livello regionale il premio medio è risultato più elevato in Toscana, Lazio e Campania. Le variazioni del premio medio su base annua a livello provinciale sono rimaste comprese tra 0% e +8,5%. Gli incrementi più elevati si sono registrati a Enna (+8,5%), Roma (+6,1%), Frosinone, Milano e Novara (+5,2%).

Permane il divario territoriale: a Napoli il premio medio è superiore di 252 euro rispetto ad Aosta. Il differenziale è stabile rispetto al quarto trimestre del 2024, ma si è ridotto rispetto al 2012 del 50,4%. Stabile anche la diffusione della scatola nera, con un tasso di penetrazione che a fine 2025 risultava pari al 17,7%. La percentuale di contratti che prevede una scatola nera è stata rilevata come "particolarmente alta" in alcune province del Mezzogiorno, tra cui Caserta (59,5%) e Napoli (48,1%). Il 91,3% dei contratti Rca auto ha visto l'applicazione di uno sconto. Lo sconto medio concesso dalle imprese è stato pari a 226 euro, corrispondente al 40% del premio di tariffa. Per leggere il resto della notizia, [clicca qui](#).

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

L'intelligenza artificiale per confrontare i prodotti

Per gli agenti la prima esigenza a cui l'AI può dare risposta è il raffronto tra le soluzioni assicurative. Per i tecnicismi e le peculiarità del settore, i comuni strumenti LLM possono risultare insufficienti per ottenere risposte esaustive e corrette

L'intelligenza artificiale sta cambiando il modo di lavorare delle reti distributive assicurative. Non è più una promessa futura: è già dentro i processi di molte agenzie, sotto forma di strumenti di redazione, supporto amministrativo, gestione delle comunicazioni con i clienti. La domanda rilevante, a questo punto, non è più "usare l'AI, sì o no" ma la domanda è "per fare cosa, e con quali strumenti". Su questo le reti hanno già una risposta chiara.

I dati dell'Agent satisfaction 2025, la rilevazione annuale condotta da **Mbs Innovation Team** (business unit del gruppo **Cerved**) su oltre 4.000 intermediari assicurativi, mostrano un segnale forte: quasi un agente su due identifica nel "confronto dei prodotti assicurativi" l'applicazione AI più rilevante per il proprio lavoro. La priorità è più importante rispetto ad analisi dei dati, comunicazione con i clienti e gestione sinistri: una evidenza che non sorprende chi conosce la realtà operativa delle agenzie.

Il mercato assicurativo italiano offre oggi centinaia di prodotti, con coperture, esclusioni e massimali che variano significativamente da compagnia a compagnia. Orientarsi richiede tempo, competenza e un aggiornamento continuo che poche reti riescono a garantire in modo sistematico. L'AI, in questo contesto, potrebbe essere un moltiplicatore straordinario della capacità consulenziale. Ma solo a una condizione: che lo strumento sia costruito per farlo davvero.

UN MODELLO GENERALISTA NON BASTA

Qui sta il punto critico, spesso sottovalutato nel dibattito sull'AI applicata all'insurance. Affidarsi a un modello linguistico generalista (per quanto potente) per confrontare prodotti assicurativi significa chiedere allo strumento sbagliato di fare il lavoro giusto. Il problema non è la qualità del modello. È la struttura delle informazioni su cui ragiona. Ogni compagnia descrive i propri prodotti con logiche, terminologie e formati propri: ciò che una chiama "danni indiretti", un'altra lo include nella garanzia base senza citarlo esplicitamente. Le clausole di rivalsa, i massimali per sinistro, i limiti territoriali sono espressi in modi non comparabili tra loro.

Un LLM (*Large language model*) generalista, addestrato su testi generici, non dispone di una rappresentazione strutturata di queste differenze. Il risultato, nella migliore delle ipotesi, è un confronto superficiale; nella peggiore, un output fuorviante che un agente potrebbe usare in una consulenza con conseguenze concrete sul cliente. La letteratura segnala come l'*hallucination problem* sia uno dei rischi principali nell'applicazione degli LLM a contesti specialistici: in un dominio



come quello assicurativo, dove le sfumature di copertura hanno valore legale ed economico, questo rischio non è accettabile.

CONDIZIONE NECESSARIA, LA CODIFICA TRASVERSALE DEI PRODOTTI

Per costruire uno strumento AI che confronti davvero le polizze (e non solo i loro testi), è necessario un passaggio preliminare e non banale: la normalizzazione e la classificazione delle coperture secondo una logica trasversale alle compagnie. Significa definire un vocabolario comune, un insieme di dimensioni di confronto condivise, una struttura dati che renda i prodotti effettivamente comparabili indipendentemente da come ciascun emittente li ha descritti.

È un lavoro che richiede competenza di dominio profonda, dati aggiornati e una manutenzione continua man mano che i prodotti evolvono. Ma è anche il tipo di lavoro in cui l'AI può dare un contributo significativo già nella fase di costruzione: accelerando la lettura e la classificazione dei documenti di polizza, identificando le variabili rilevanti, segnalando le incongruenze. Lo strumento AI, in altri termini, può aiutare a costruire la base dati su cui poi opererà.

IL VALORE PER LA CONSULENZA AL CLIENTE

Una volta che l'AI dispone di una base strutturata e aggiornata del mercato, diventa qualcosa di qualitativamente diverso da un motore di ricerca sofisticato: diventa un supporto reale alla consulenza. Può aiutare l'agente a identificare rapidamente quali prodotti del mercato coprono un determinato bisogno, rendere esplicite le differenze di copertura su dimensioni specifiche, supportare la costruzione della proposta con un'argomentazione fondata sui dati.

Le proiezioni più avanzate sul ruolo dell'AI nelle reti distributive parlano già di agenti digitali in grado di costruire profili di rischio, suggerire strutture di polizza e verificare la coerenza delle coperture con i bisogni del cliente. Ma questi scenari presuppongono esattamente ciò di cui si parlava: dati di prodotto strutturati, non testi grezzi. L'intermediario rimane il timoniere della relazione con il cliente (la componente fiduciaria, la lettura del contesto, la capacità di chiudere), ma può farlo con una bussola molto più precisa.

INVESTIRE SULLO STRUMENTO GIUSTO

Il settore assicurativo ha ormai consolidato l'AI come priorità di investimento tecnologico, ma la direzione degli investimenti conta quanto la loro entità. Quello che distinguerà chi otterrà risultati concreti da chi inseguirà la tecnologia senza capitalizzarla è la qualità dell'infrastruttura informativa su cui quella tecnologia poggia: nel confronto prodotti, questa infrastruttura è una base dati di mercato strutturata, aggiornata e costruita con competenza di settore.

È su questa logica che si muovono le soluzioni più avanzate oggi disponibili per le compagnie e gli intermediari, tra cui **Prime** (Products & real-time insurance market explorer), la piattaforma sviluppata da Innovation Team – Mbs Consulting che integra benchmark di prodotto su oltre 500 polizze, con un AI Agent addestrato sulla logica delle coperture assicurative. Chi investe in questa direzione non sta solo adottando l'AI: sta costruendo un vantaggio competitivo difficile da replicare.

Chiara Bonomelli,
partner Innovation Team – Mbs Consulting, Gruppo Cerved
e **Davide Guizzo,**
manager Innovation Team – Mbs Consulting, Gruppo Cerved



Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Antonio Serrapica nuovo responsabile insurance di Mbs Consulting](#)
- [Agenti: investimenti e difesa della propria autonomia](#)

RICERCHE

M&A, i tassi delle polizze tornano a crescere

Nel 2025, secondo un recente rapporto di Marsh, si è assistito a una significativa inversione di tendenza: dopo tre anni di alleggerimento delle condizioni di mercato, le tariffe offerte per la copertura del rischio transazionale hanno ripreso ad aumentare

Tornano a crescere le tariffe delle polizze assicurative destinate a coprire il rischio connesso alle operazioni di M&A. Nel 2025, dopo tre anni di sostanziale alleggerimento delle condizioni di mercato, il business globale delle assicurazioni sui rischi transazionali ha centrato una significativa inversione di tendenza: stando all'ultima edizione del *Global Transactional Risk Insurance Report* di Marsh, i tassi delle polizze warranties & indemnities (W&I) sono aumentati nella maggior parte delle aree geografiche del pianeta.

Il trend è dettato principalmente dalla crescita che si è registrata nell'ultimo anno nelle operazioni di M&A. Il valore complessivo del business ha sfiorato nel 2025 la soglia dei 5.000 miliardi di dollari, mettendo a segno una crescita del 37% su base annua e finendo per toccare un nuovo massimo storico. Il numero di deal ha registrato un incremento del 12%, spinto al rialzo soprattutto dai cosiddetti *large deals*, ossia operazioni dal valore superiore al miliardo di dollari, capaci di chiudere l'anno con un totale di 617 operazioni e una crescita del 28%. Meglio ancora hanno però fatto le transazioni da più di 10 miliardi di dollari: per loro, nel 2025, ben 70 operazioni e un incremento di circa l'80% su base annua.

L'andamento del mercato

L'aumento delle tariffe, come detto, ha riguardato la maggior parte delle aree geografiche. Spicca soprattutto la performance che si è registrata nel 2025 in Nord America, con i tassi del layer primario delle polizze W&I in rialzo del 16% su base annua dopo il -14% con cui si era chiuso l'anno precedente. Bene pure l'Asia che, dopo la flessione del 24% del 2024, centra nel 2025 una crescita dell'8%. E anda-



mento positivo anche in Europa, dove le tariffe registrano un incremento del 5%. "In Europa abbiamo assistito a un'accelerazione nella seconda parte dello scorso anno, mentre in Italia il mercato si è distinto per un interesse crescente da parte degli operatori, con l'ingresso di nuovi player, e per un rinnovato dinamismo nei deal legati al private equity", ha osservato nel dettaglio Marco Araldi, ceo di Marsh Italia. "In questo contesto – ha proseguito – le coperture assicurative di transactional risk insurance continuano a rappresentare una leva strategica per supportare l'esecuzione delle operazioni, migliorare l'allocazione del rischio tra le parti e tutelare il valore delle transazioni".

In controtendenza solo l'andamento del business in Regno Unito e nella regione del Pacifico, dove le tariffe sono rimaste sostanzialmente stabili nel corso del 2025, interrompendo comunque il calo dei tassi che si era registrato negli anni precedenti.



INSURANCE
REVIEW

è su Facebook

Segui la nostra pagina



In crescita anche i sinistri

L'aumento delle dimensioni di mercato, com'è inevitabile, si è portato con sé anche una crescita non indifferente della frequenza e dell'intensità dei sinistri. In Regno Unito sono stati toccati nel 2025 livelli record di notifiche e pagamenti. In Asia si sono registrati forti incrementi, mentre in Europa il numero di sinistri è praticamente raddoppiato nel giro di un solo anno. In Nord America si è invece assistito a un lieve calo delle denunce di sinistro, ma la liquidazione complessiva degli indennizzi ha toccato un nuovo massimo storico.

È anche sulla base di tutto ciò che si spiega la cautela che gli underwriter hanno continuato ad adottare nella definizione dei limiti per questo genere di coperture. Proseguendo lungo un trend che era stato inaugurato per la prima volta nella seconda metà del 2024, le compagnie assicurative hanno progressivamente ridotto anche lo scorso anno l'importo dei massimali che erano disponibili a offrire per un singolo rischio. La capacità del mercato resta comunque ampia, con i massimali per una singola transazione che sono rimasti a livello globale attorno al miliardo di dollari. Tuttavia, sottolinea il rapporto, il costo della polizza in eccesso di copertura è aumentato, soprattutto in Nord America.

La performance di Marsh

In questo contesto, la performance di Marsh si è rivelata estremamente positiva. La società ha comunicato nel rapporto che **Marsh Risk** ha collocato lo scorso anno limiti assicurativi per 91,6 miliardi di dollari in tutto il mondo, registrando un aumento del 34% rispetto al 2024 e centrando un nuovo massimo storico. La società ha emesso oltre 3.800 polizze (+37%) distribuite su circa 1.800 operazioni distinte. Nel solo ambito delle polizze di assicurazione fiscale collocate in Nord America, il business ha messo a segno un balzo dell'82% su base annua. In Europa, più in generale, il numero di coperture emesse ha registrato un incremento superiore al 50% e i limiti assicurativi sono più che raddoppiati in un solo anno.

Il rapporto specifica inoltre che, per il terzo anno consecutivo, Marsh Risk ha registrato una quota maggiore di programmi di assicurazione sui rischi transazionali per clienti corporate e strategici (53%) rispetto ai fondi di private equity (47%), a testimonianza di quello che la ricerca definisce "un cambiamento strutturale nel comportamento degli acquirenti".

Le prospettive per il futuro

"Il 2025 ha rappresentato un anno di svolta, con premi in aumento e livelli record di collocamenti a supporto della



© Negative Space - Pexels

crescente attività di M&A", ha commentato **Craig Schioppo**, global transactional risk insurance leader di Marsh Risk. "L'attività nel 2026 – ha proseguito – si mantiene solida, con una forte domanda di soluzioni di risk transfer transazionale, in un contesto di mercato assicurativo che continua a diventare più rigido. Restiamo impegnati – ha concluso – a offrire soluzioni innovative per supportare i nostri clienti nell'affrontare con fiducia questo mercato dinamico".

Proprio a quello che potrà riservare il mercato nel prossimo futuro sono dedicate le ultime pagine del rapporto. Secondo Marsh, il settore è nelle condizioni per poter "continuare a crescere anche nel 2026, sostenuto dalle condizioni finanziarie più favorevoli, dall'ampia disponibilità di capitali privati e dal rinnovato slancio per operazioni transfrontaliere". Tuttavia, si legge subito dopo nel rapporto, "l'incertezza geopolitica potrebbe avere un certo impatto sulle M&A". In ogni caso, il ricorso a soluzioni assicurative è destinato comunque a espandersi. Gli operatori aziendali, conclude Marsh, mostrano "un crescente affidamento sulle polizze per migliorare la competitività dell'offerta, gestire il rischio e ridurre le possibili frizioni che si possono registrare dopo il closing".

Giacomo Corvi

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Marsh, ricavi in crescita del 10%](#)
- [Marco Araldi è il nuovo ceo di Marsh McLennan Italia](#)

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

INSURANCE
CONNECT TV

UAA, UN ACCORDO INTEGRATIVO CHE GUARDA AL FUTURO



A pochi mesi dalla sua nomina, **Matteo Comi**, presidente dell'**Unione Agenti AXA**, descrive i contenuti di un rinnovato dialogo con la compagnia, le condizioni economiche pattuite, l'importanza dell'anticipo indennità per gli agenti, il ruolo delle nuove generazioni. Molte le sfide da affrontare, a partire dall'impatto dello scenario geopolitico in particolare in ambito motor.

**CLICCA QUI PER GUARDARE
LA VIDEOINTERVISTA**