INSURZINE
WEEKLY
VENERDÌ 29 MAGGIO 2026 | N.174

Meshed, il broker AI-native che vuole cambiare l'assicurazione per le Pmi

La startup britannica usa agenti vocali e automazione per rendere più semplice, veloce e accessibile l'intermediazione assicurativa delle piccole e medie imprese. Ne abbiamo parlato con Jake Wells, co-founder e COO della società.

di Francesca Ghisi

Oggi le nuove rotte del commercio passano da browser, piattaforme e interfacce digitali. A percorrerle sono sempre più spesso i bot agenti: strumenti capaci non solo di informare, ma anche di agire, guidare l'utente e conversare con lui. Un'evoluzione che riguarda da vicino anche il settore assicurativo, soprattutto quando si parla di prodotti complessi e di relazione con il cliente. È da qui che nasce **Meshed**, la startup britannica che punta a ripensare l'intermediazione assicurativa per le Pmi del Regno Unito. A raccontarci il progetto è **Jake Wells**, co-founder e COO della società.

"Ho trascorso tutta la mia carriera nel settore assicurativo. Startup, operatori storici, di tutto e di più. E ovunque guardassi, mi imbattevo sempre nella stessa situazione: le Pmi mal servite - ha spiegato -. Un broker tradizionale addebita una commissione del 20-30% più le spese. Gestisce processi manuali su sistemi frammentati. Per un cliente con un premio di 5.000 sterline, l'economia non giustifica il tempo dedicato alla consulenza. Così la piccola impresa riceve un'e-mail di rinnovo, magari una telefonata veloce, e una polizza che probabilmente non è più adatta alla sua attività. Abbiamo creato Meshed per risolvere un problema di economia di scala. La

continua a pag. 2

IN PRIMO PIANO

Gruppo Per porta il risanatore al centro della governance del sinistro

di Francesca Ghisi

Perché in Italia il settore del risanamento resta ancora una nicchia, mentre in altri Paesi europei rappresenta un mercato strutturato, ampio e riconosciuto? È da questa domanda che ha preso le mosse il congresso intitolato "Il risanatore nella governance del sinistro: da fornitore operativo a partner nella gestione del rischio", organizzato nella cornice milanese del **Rosa Grand Hotel** lo scorso 7 maggio 2026 da **Gruppo Per**, realtà attiva nei servizi di prevenzione e gestione del rischio pre e post danno, con particolare focus sulla gestione dei sinistri ad alto contenuto tecnico in ambito industriale.

"Il convegno del 7 maggio nasce dal desiderio di comprendere come mai il settore del risanamento in Italia sia ancora così piccolo – ha dichiarato **Stefano Sala, Founder e Ceo di Gruppo Per** –. Oggi nel nostro Paese operano circa 10 aziende specializzate, con un fatturato complessivo

continua a pag. 2

nostra piattaforma basata sull'intelligenza artificiale (IA) si occupa del lavoro pesante relativo a preventivi, collocamento e amministrazione. Questo ci permette di applicare una commissione fissa del 10%, senza spese aggiuntive, e di offrire comunque una consulenza adeguata".

UN BROKER COSTRUITO ATTORNO ALL'IA

La piattaforma di Meshed utilizza agenti vocali e automazione del browser per gestire la generazione dei preventivi, le comunicazioni con gli assicuratori e l'amministrazione delle polizze. Il sistema consente di ridurre i tempi di elaborazione dei preventivi da circa un'ora a nove minuti.
"C'è una grande differenza tra integrare l'IA in un processo già esistente e costruire da zero attorno ad essa - ha continuato Wells -. La maggior parte dei broker che dichiarano di utilizzare l'IA ha aggiunto un chatbot o la scansione di documenti a un flusso di lavoro progettato per gli esseri umani. Il processo, però, rimane lo stesso: è semplicemente automatizzato. Nel nostro caso, invece, la soluzione è nativa per l'IA. Questo significa che l'intelligenza artificiale è l'impostazione predefinita. I nostri sistemi gestiscono in modo nativo la quotazione, la comunicazione con la compagnia, la verifica delle polizze e l'amministrazione. Il broker umano si concentra sulle conversazioni sui rischi complessi e sull'assistenza in caso di sinistri. Il risultato è più veloce, più economico e più accurato". La sottoassicurazione delle Pmi nel Regno Unito è uno dei nodi del mercato assicurativo. Secondo l'ideatore dell'insurtech, infatti, il tema della copertura viene preso in considerazione dagli imprenditori solo una volta all'anno, al momento del rinnovo.
"Il rinnovo stesso di una polizza viene fatto in fretta - ha detto -. Nessuno legge le 80 pagine del testo della polizza. Il broker invia un preventivo, il cliente, oberato dall'operatività quotidiana, generalmente firma il contratto. È così che si finisce per essere sottoassicurati. Non per negligenza. Per attrito. Noi di Meshed affrontiamo questo problema in due modi. Innanzitutto, la nostra IA esamina le polizze confrontandole con i dati aziendali effettivi e segnala le possibili lacune. Ad esempio, se il fatturato della Pmi è cresciuto del 40% negli ultimi 12 mesi, ma il limite di copertura per l'interruzione dell'attività non è cambiato, occorrerà rivedere i termini della polizza. Ora stiamo lavorando allo sviluppo di un software capace di effettuare un monitoraggio continuo, così che quando i dati di una Pmi cambiano, anche l'assicurazione possa cambiare di conseguenza. Non dodici mesi dopo".

IL SOSTEGNO DI AVIVA, HAATCH E FOUNDERS FACTORY

La startup insurtech, con sede a Glasgow e Londra, ha recentemente chiuso un round pre-seed da 950.000 sterline, pari a circa 1,2 milioni di dollari. L'operazione è stata guidata da Haatch, con la partecipazione di Aviva tramite Founders Factory, Exponential Science Foundation e alcuni angel investor: realtà molto vicine al mondo insurance e all'ecosistema delle startup.
"Per noi di Meshed avere il sostegno di Aviva tramite Founders Factory ci ha dato una credibilità che altrimenti ci avrebbe richiesto anni per costruire - ha affermato Wells -. Ma questo va oltre la credibilità. Aviva è il nostro principale partner assicurativo. Quel rapporto risale ormai a diversi anni fa, ai membri senior dei loro team di sottoscrizione e innovazione. Significa che possiamo sviluppare prodotti insieme, piuttosto che limitarci a distribuire ciò che già esiste. Ad esempio, stiamo attualmente lavorando con Aviva su un prodotto specializzato di responsabilità civile professionale per contabili. Haatch ha apportato di circa 100 milioni di euro. Se guardiamo invece a mercati come UK, Francia o Germania, le aziende diventano 100 e il fatturato complessivo supera il miliardo. Ci siamo quindi chiesti: si tratta di un tema legato al mercato assicurativo oppure ci sono altre ragioni? Da questa riflessione è nata l'idea dell'evento. Uno dei principali risultati emersi è che, all'estero, le compagnie assicurative hanno una maggiore capacità di indirizzare verso società di risanamento professionali i sinistri che gestiscono. È quindi soprattutto un tema di processi e di organizzazione – ha proseguito Sala –. Per questo abbiamo lanciato alle compagnie assicurative italiane una proposta concreta: utilizzare sistematicamente, sul sinistro, un perito e un risanatore insieme, così da verificare quanto sia possibile risparmiare grazie al lavoro del risanatore e, allo stesso tempo, migliorare la customer experience, offrendo al cliente un livello di soddisfazione tale da rafforzare la fidelizzazione verso la compagnia assicurativa".
A seguire, il programma ha previsto una serie di interventi di taglio operativo e internazionale dedicati alla gestione dei sinistri e al ruolo del risanamento nella filiera assicurativa. **Tony Derbyshire, Head of Contractor Connection di Crawford & Company UK**, ha illustrato il modello industriale di Contractor Connection, dalla presa in carico al pagamento, evidenziando il valore di una rete strutturata di fornitori per migliorare efficienza, saving e customer experience. Successivamente, **Karl Parr, Claims Technical & Central Service Director di AXA UK**, si è soffermato sul ruolo operativo dei risanatori nella gestione dei sinistri, tra ridu-

qualcosa di diverso: una profonda esperienza nella scalabilità delle imprese in fase iniziale, una solida rete di fondatori e un supporto operativo pratico quando si sta cercando di capire rapidamente cosa sia un buon risultato. La combinazione di capitale proveniente dal settore assicurativo e capitale proveniente dal mondo delle startup è stata deliberata. Servono entrambi. La conoscenza assicurativa senza l'istinto da startup porta a un progetto pilota lento che non si espande mai. La velocità da startup senza relazioni nel settore assicurativo porta all'esclusione dal mercato".

La società ha scelto di partire dai servizi professionali, un segmento in cui le esigenze assicurative sono abbastanza standardizzate, ma non prive di complessità.

"Ad oggi - ha proseguito - abbiamo iniziato con i servizi professionali: commercialisti, consulenti, agenzie. Si tratta di Pmi con esigenze assicurative relativamente standard, ma abbastanza complesse da rendere gravose le conseguenze di un errore. Sono inoltre digitalmente mature, il che significa che si trovano a proprio agio con un broker che mette la tecnologia al primo posto. Oltre ai servizi professionali, qualsiasi Pmi che spenda tra le 3.000 e le 50.000 sterline in premi annuali rientra nel nostro target ideale. Si tratta di una fascia in cui il modello tradizionale di brokeraggio inizia a mostrare i suoi limiti: troppo piccola per ricevere un'attenzione adeguata da una grande società di brokeraggio, troppo complessa per un sito di comparazione. Nel corso del tempo, i settori si amplieranno man mano che cresceranno i nostri dati e la nostra gamma di prodotti".

IL BROKER DEL FUTURO COME SISTEMA OPERATIVO DEL RISCHIO

Per quanto riguarda il futuro, la visione di Wells è chiara. Secondo il manager, il broker inteso come puro intermediario è destinato a scomparire, sostituito almeno in parte dalla tecnologia. Nascerà così un broker più simile a un sistema operativo del rischio, capace di comprendere contratti, team, ricavi e fornitori, e di abbinarli ai prodotti assicurativi in tempo reale. Un modello in grado di segnalare le lacune prima che diventino sinistri e di adeguare automaticamente la copertura quando cambiano elementi rilevanti.

"Gli esseri umani rimangono coinvolti per le decisioni complesse, i requisiti normativi e i momenti in cui un imprenditore ha bisogno di parlare con qualcuno che capisca il rischio - ha detto -. Ma la gestione quotidiana? Quella spetta al software. I broker che sopravviveranno saranno quelli che avranno capito tutto questo. Non è una previsione. È un modello che abbiamo già visto nel settore dei viaggi, nella consulenza finanziaria, nel settore immobiliare. Il settore assicurativo è semplicemente in ritardo. Ma - ha concluso - non lo sarà per sempre".

zione dei costi, controllo del danno e criteri di selezione e integrazione nella filiera assicurativa. Poi **Rob Cusack, Global Claim Preparation di Aon Risk Solutions**, ha approfondito il ruolo strategico del claim preparation, con particolare attenzione all'impatto del risanamento sugli esiti del sinistro e sulla business interruption. Infine, **Robbie Bradshaw, Director of Government Relations di IICRC**, ha affrontato il tema degli standard e del mercato del risanamento, spiegandone origine, sviluppo e impatto sul settore assicurativo, con un focus specifico sui danni da incendio.

Al convegno sono intervenuti anche **Alessandro Bielli per Assolombarda, Massimo Michaud per Cineas, Daniele Barini per ANPRE, Vittorio Lercari per Assiprovider, Giuseppe Degradi per AIPAI,** oltre al **Vicepresidente di ANRA Gianluigi Lucietto**.

ZENDESK PRESENT

Demo Day 2026

Invece di parlare di AI...
ti mostriamo come
fa evolvere
la tua assistenza.

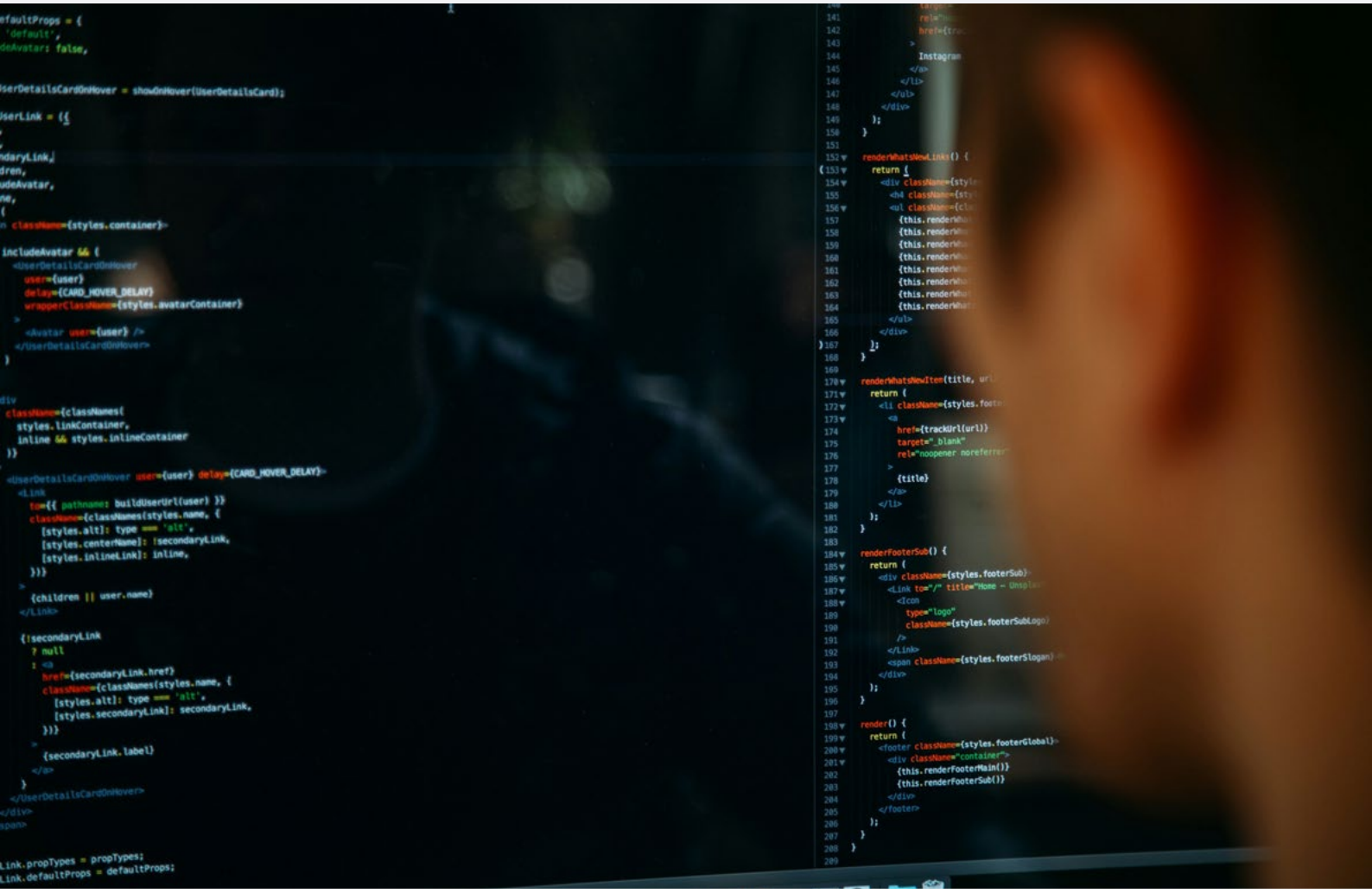
Basta slides,
è il momento delle demo
e delle testimonianze
dei clienti

EVENTO IN PRESENZA,
DUE TURNI DISPONIBILI

10 GIUGNO
ore 9:30 - 13:00
ore 14:30 - 18:00

FABBRICA DI LAMPADINE
MILANO
via Pescantina, 8

zendesk



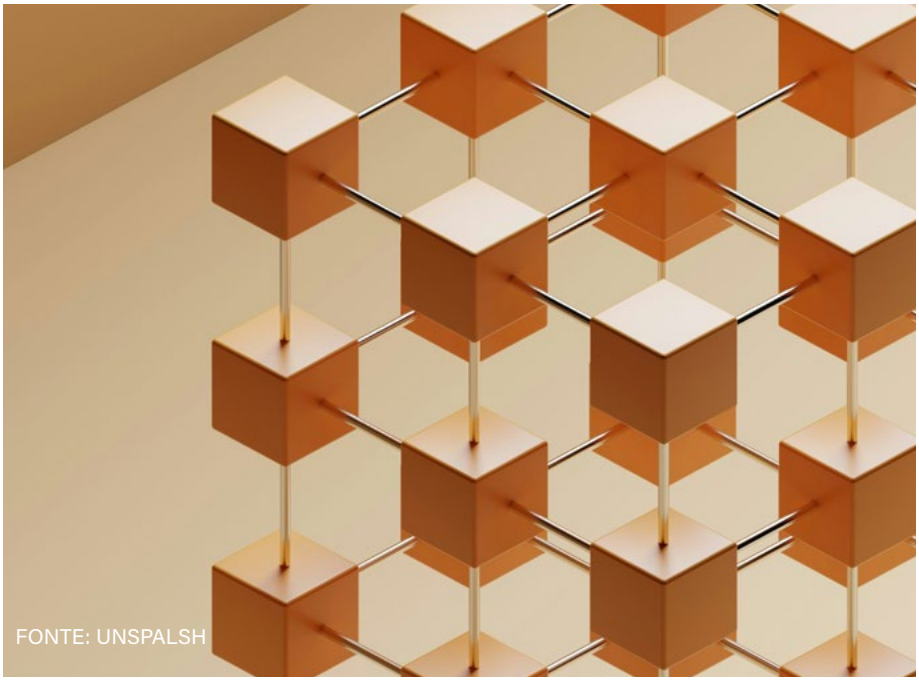
La cyber resilience entra nei piani strategici delle assicurazioni

Il settore assicurativo accelera il passaggio da una logica di difesa perimetrale a modelli integrati di resilienza operativa. I dati del Cybersecurity HUB fotografano un comparto in trasformazione, con minacce in crescita e una governance sempre più allineata al business.

di Fiorella Cipolletta

Ransomware, phishing, attacchi DoS: le minacce informatiche non sono più un rischio tecnico residuale per le compagnie assicurative, ma una variabile strategica con impatto diretto sulla continuità operativa e sulla fiducia dei clienti. È questo il quadro che emerge dai dati del **Cybersecurity HUB**, che nel 2026 restituisce un settore finanziario - assicurazioni incluse - impegnato in una transizione profonda: dalla cybersecurity tradizionale alla cyber resilience.

Il ransomware resta la minaccia più temuta. Il 25% delle istituzioni ne segnala un forte aumento, con una capacità concreta di bloccare sistemi essenziali, cifrare dati critici e interrompere l'operatività. Una minaccia che, per un settore come quello assicurativo - dove la gestione dei sinistri, la liquidazione e i processi core non possono fermarsi - rappresenta un rischio sistemico di primo ordine. Il phishing mostra invece una dinamica più stabile, ma non meno insidiosa. Il 43% delle istituzioni dichiara di essere colpito da campagne multiple ogni giorno, e il 40% complessivo del mercato registra una crescita nella frequenza degli attacchi (21% in forte aumento, 19% in aumento). Il 60% lo percepisce come una minaccia costante. La centralità del fattore umano rimane dunque un nodo critico, particolarmente rilevante in compagnie con reti distributive estese e personale distribuito sul territorio. Ancora più diffusa la pressione del malware: il 50% delle istituzioni rileva attacchi più


FONTE: UNSPALSH

volte al giorno, segno di un'esposizione continua che impone sistemi di monitoraggio attivi senza interruzioni. Sul versante difensivo, i dati mostrano una maturità in progressiva crescita. L'83% del mercato dichiara di aver respinto con successo attacchi di Denial of Service.

GOVERNANCE INTEGRATA: SICUREZZA E BUSINESS LAVORANO INSIEME

Il dato forse più significativo per il settore assicurativo riguarda però l'evoluzione del modello di governance. Il 100% delle istituzioni coinvolge la funzione cybersecurity nelle attività di penetration test, il 90% nella definizione dei requisiti di sicurezza, e l'81% nelle attività di identificazione e analisi dei rischi cyber. Una collaborazione strutturata tra funzione tecnica e business che segna il superamento della logica a silos. Per le assicurazioni, questo allineamento ha implicazioni dirette: la gestione del rischio cyber smette di essere una prerogativa dell'IT e diventa parte integrante dei processi di underwriting, compliance e continuità operativa. Un cambio di paradigma che evidenzia come la cyber resilience non sia più un traguardo da raggiungere, ma un processo dinamico in continua evoluzione, che si riflette nelle scelte tecnologiche e operative: tecnologie come AI e Machine Learning per l'anomaly detection, insieme a threat intelligence, XDR, Zero Trust e autenticazione avanzata, stanno diventando elementi strutturali della sicurezza.

INSURZINE .TV

CAI digitale, il sinistro diventa smart

Nicola Picco, Chief Revenue Officer di Datlas Group, racconta come la digitalizzazione della constatazione amichevole possa semplificare la gestione sinistri, migliorare l'esperienza degli assicurati e aprire la strada a nuovi processi assicurativi basati su dati, automazione e IA.

GUARDA LA PUNTATA

PODCAST

GA-GI, gli agenti Generali chiedono un ruolo da protagonisti

Federico Serrao, presidente del Gruppo Agenti Generali Italia, ribadisce il valore della rete agenziale: prossimità, consulenza e relazione restano centrali anche davanti all'evoluzione della bancassicurazione e dell'intelligenza artificiale.

ASCOLTA LA PUNTATA

INSURZINE WEEKLY

Direttore responsabile: Andrea Turco *andrea.turco@insurzine.com*
Editore e Redazione: Oltre La Media Group srl – Via Pescantina 8 – 20162 Milano
T: 388 8265893
E-mail: *info@insurzine.com*
Per inserzioni commerciali: *giovanni.sorgente@insurzine.com / daniele.vanz@insurzine.com*
Testata giornalistica registrata presso il Tribunale di Milano - Numero 111 del 9 Aprile 2018