INSURZINE
WEEKLY

VENERDÌ 5 GIUGNO 2026 | N.175

Insurtech, l'innovazione entra nell'età adulta

Dalla Rule of 40 all'assicurazione dei data center, il settore cambia passo: meno crescita a tutti i costi, più redditività, esecuzione e capacità di misurare i nuovi rischi.

*di **Alexandre Pengloan**, Responsabile Editoriale di Digital & Assurance e Florian Graillot, Founder di Astorya.vc. (Questo articolo è una fedele traduzione del video apparso su Digital & Assurance)*

Per anni l'insurtech è stata raccontata soprattutto attraverso la lente della crescita. Nuovi player, raccolte milionarie, valutazioni generose, modelli digitali capaci di mettere in discussione gli operatori tradizionali. Poi il vento è cambiato. I capitali sono diventati più selettivi, gli investitori hanno iniziato a guardare con maggiore attenzione ai conti e la parola redditività è tornata al centro del dibattito. Oggi, però, il mercato sembra essere entrato in una terza fase: non più crescita a ogni costo, non più redditività inseguita come unico obiettivo, ma ricerca di un equilibrio più maturo tra sviluppo, sostenibilità economica e capacità di esecuzione.

continua a pag. 2

IN PRIMO PIANO

Zurich porta in Italia la protezione dei data center

di Redazione

Entro il 2030 la spesa globale per le infrastrutture dei data center dovrebbe superare i 7.000 miliardi di dollari. Per "proteggere" questa miniera d'oro il comparto assicurativo si è mosso da tempo con soluzioni d'avanguardia. In prima linea su questo fronte c'è **Zurich** con *Data Center Project Guard*, una soluzione completa di assicurazione e gestione del rischio per progetti di costruzione su larga scala. Dopo il debutto positivo negli Stati Uniti, dove la compagnia ha sottoscritto più di 245 progetti di costruzione di data center solo nel 2025, la soluzione viene ora estesa a Brasile, Germania, Italia, Paesi nordici e Spagna, con un'ulteriore espansione prevista in altri Paesi nel corso del 2026. Secondo l'Osservatorio Data Center del Politecnico di Milano, l'Italia sta vivendo un vero e proprio boom dei dati center: nel triennio 2023-2025 sono stati investiti oltre 7 miliardi di euro in nuove infrastrutture, mentre le pre-

continua a pag. 2

È in questo contesto che si inserisce il ritorno di attenzione intorno alla cosiddetta **Rule of 40**, un indicatore molto utilizzato nel mondo SaaS e dagli investitori venture capital. La formula è semplice: si sommano il tasso di crescita annuo e il margine operativo. Se il risultato raggiunge o supera quota 40, l'azienda viene considerata in buona salute. Il principio alla base è chiaro: una società può crescere molto e avere margini più bassi, oppure crescere meno ma essere più profittevole. Ciò che conta è l'equilibrio complessivo.
Applicata all'assicurazione, però, questa metrica richiede qualche cautela. Per gli abilitatori tecnologici B2B, che vendono soluzioni agli assicuratori lungo la catena del valore, la Rule of 40 può essere uno strumento utile. Per i neoassicuratori, invece, il discorso è più complesso. Nel settore assicurativo la redditività non si misura soltanto guardando al conto economico dell'impresa. Esistono almeno tre livelli da considerare: la redditività tecnica del portafoglio, la sostenibilità del processo commerciale e la redditività complessiva della società.
Vendere polizze, infatti, non basta. Bisogna venderle bene. Il primo tema è la qualità del rischio assunto: un portafoglio che cresce velocemente, ma produce perdite, difficilmente può sostenere un modello di lungo periodo. Il secondo riguarda il costo di acquisizione dei clienti: quanto si spende per conquistarli e quanto valore generano nel tempo. Il terzo livello, infine, è quello della redditività aziendale nel suo complesso. Solo quando questi tre piani iniziano ad allinearsi si può parlare davvero di maturità.
Alcuni segnali, in Europa, vanno proprio in questa direzione. Diverse insurtech nate negli ultimi dieci anni stanno dimostrando di poter uscire dalla fase della promessa per entrare in quella dell'esecuzione. Realtà come **Alan**, **Acheel**, **Seyna** e **Mila** mostrano dinamiche diverse, ma tutte raccontano un ecosistema più disciplinato. Crescono i portafogli, migliorano gli indicatori economici, aumentano i casi di redditività operativa o tecnica. Questo cambia anche lo sguardo degli operatori tradizionali: non più solo diffidenza verso nuovi entranti considerati fragili o troppo dipendenti dai capitali esterni, ma crescente attenzione verso aziende capaci di portare innovazione reale al mercato.

L'ASSICURAZIONE DEI DATA CENTER: UNA MINIERA D'ORO COMPLESSA DA PROTEGGERE

La maturità dell'insurtech si misura anche nella capacità di affrontare nuovi rischi. Tra i più interessanti c'è l'assicurazione dei data center. La crescita dell'intelligenza artificiale sta rendendo queste infrastrutture sempre più strategiche. I data center sono il cuore fisico dell'economia digitale: ospitano modelli, piattaforme cloud, servizi online, applicazioni e processi da cui dipendono milioni di imprese. Ma proprio per questo diventano anche un rischio assicurativo di enorme complessità.
Assicurare un data center non significa soltanto proteggere un edificio pieno di server. Significa considerare rischi fisici, energetici, climatici, cyber, ambientali e di interruzione dell'attività. Un incendio, un'alluvione, un terremoto, un guasto elettrico o un attacco informatico possono produrre effetti molto più ampi rispetto al singolo sito colpito. Se un'infrastruttura critica smette di funzionare, le conseguenze possono propagarsi lungo intere filiere digitali. È qui che emerge la dimensione sistemica del rischio: pochi grandi operatori tecnologici sostengono una parte crescente dei servizi utilizzati ogni giorno da imprese e cittadini.
Il mercato assicurativo si muove con prudenza. Di fronte a rischi nuovi, costosi e difficili da modellizzare, molti assicuratori

> visioni per il periodo 2026-2028 superano i 25 miliardi di euro, distribuiti su più di 80 progetti. "La crescita dei data center in Italia rappresenta un'opportunità strategica per il paese, ma richiede un approccio sempre più evoluto alla gestione del rischio," ha dichiarato **Massimiliano Roveda, Head of Commercial Insurance di Zurich Italia**. "Si tratta di particolari infrastrutture dove ogni interruzione operativa può generare impatti economici rilevanti, sia in termini di perdita di ricavi sia di danni reputazionali. Per questo è fondamentale intervenire in modo proattivo, integrando competenze di risk engineering fin dalle prime fasi dei progetti." Data Center Project Guard integra la copertura "*contractors' all risk*" con coperture opzionali per la responsabilità civile verso terzi, la perdita anticipata di profitti/ritardo nell'avvio dell'attività e coperture operative transitorie, per affrontare l'intera gamma di esposizioni derivanti dalla costruzione di data center. La copertura è strutturata per soddisfare i requisiti normativi locali, garantendo al contempo una protezione coerente nelle diverse giurisdizioni. Nell'ambito dell'offerta Data Center Project Guard, Zurich mette a disposizione dei propri clienti le competenze complementari di **Zurich Resilience Solutions**, la divisione di risk advisor del Gruppo dedicata alla gestione dei rischi aziendali.

tendono inizialmente a limitare l'esposizione, introdurre esclusioni o trasferire parte del rischio verso la riassicurazione e il capitale alternativo. Allo stesso tempo, però, iniziano a comparire soluzioni dedicate: facility costruite da più operatori, capacità assicurative specifiche, prodotti parametrici per gli eventi climatici e piattaforme capaci di monitorare in tempo reale i rischi legati alla costruzione e alla gestione dei data center.

VERSO UN PRICING DINAMICO

È qui che entra in gioco un altro tema chiave: il pricing dinamico. Se i rischi cambiano più rapidamente, anche il modo di prezzarli deve evolvere. Il modello tradizionale, basato soprattutto sui dati storici, mostra i propri limiti quando si parla di rischi emergenti o di fenomeni che non hanno ancora una lunga serie statistica alle spalle. L'intelligenza artificiale può aiutare gli assicuratori a leggere meglio i dati disponibili, aggiornare più spesso le tariffe e avvicinare il prezzo al rischio reale.
Il pricing dinamico, però, non riguarda solo i nuovi rischi. Può incidere anche sulle linee più tradizionali, come auto e casa, dove le compagnie devono continuare a crescere senza limitarsi ad aumentare i premi in modo indifferenziato. In un mercato in cui i clienti sono sempre più sensibili al prezzo, la capacità di spiegare perché una copertura costa di più diventa fondamentale. Una tariffazione più precisa può aiutare a rendere più chiaro il legame tra rischio, prevenzione e premio assicurativo.
La vera sfida, dunque, non è più soltanto sperimentare l'innovazione, ma portarla dentro i processi. È il passaggio dall'idea all'esecuzione, dal laboratorio alla governance. L'intelligenza artificiale, il pricing dinamico e l'uso avanzato dei dati non possono restare iniziative isolate, portate avanti da singoli team o da divisioni separate. Devono entrare nel funzionamento ordinario delle compagnie, modificando competenze, organizzazione, processi decisionali e rapporto con il cliente.

L'INSURTECH COME LABORATORIO OPERATIVO PER TESTARE I NUOVI RISCHI

Questa evoluzione rende più chiara anche una domanda di fondo: che cosa può essere assicurato, a quali condizioni e con quale equilibrio economico? L'innovazione offre strumenti per comprendere meglio i rischi, ma obbliga anche il settore a scelte più esplicite. Non si tratta solo di trovare nuovi prodotti, ma di costruire modelli capaci di mantenere l'assicurabilità in un contesto in cui aumentano rischi climatici, tecnologici e sistemici.
Anche le ultime operazioni di mercato confermano questa fase. La raccolta di **Zego**, insurtech britannica specializzata nella telematica auto, guidata da Sompo, non appare soltanto come un'operazione finanziaria, ma come una partnership industriale per portare tecnologia e competenze su nuovi mercati. **Cover Genius** continua a presidiare l'assicurazione embedded, mentre **AI6 Technologies** lavora su una piattaforma che collega diagnosi, prevenzione e riparazione, con applicazioni concrete anche su rischi come la siccità.
Il quadro che emerge è quello di un ecosistema più adulto. L'insurtech non è più soltanto sinonimo di rottura o promessa futura. Sta diventando un laboratorio operativo per rispondere a problemi molto concreti: crescita sostenibile, redditività, nuovi rischi, prevenzione, pricing e uso intelligente dei dati. Dopo la stagione dell'euforia e quella della selezione, si apre la fase dell'esecuzione. E in questa nuova fase vincerà chi saprà crescere senza perdere disciplina, innovare senza restare in superficie e trasformare la tecnologia in valore assicurativo reale.

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

Solo un euro su otto. Il ritardo italiano nella sanità integrativa

In Italia meno del 13% della spesa sanitaria privata passa da fondi e polizze: il resto resta a carico diretto delle famiglie, mentre il Servizio Sanitario Nazionale continua a essere sotto pressione.

*di **Michele Lomazzi**, Head of P&C Product di Wopta Assicurazioni*

Nel 2024 la spesa sanitaria in Italia ha raggiunto i 185 miliardi di euro: 137 miliardi pubblici, 47 miliardi a carico delle famiglie. Di questi ultimi, secondo ANIA 41 miliardi sono out-of-pocket, ovvero spesi direttamente di tasca propria, mentre solo poco più di 6 miliardi transitano per fondi sanitari o polizze assicurative, meno del 13% della spesa privata totale.
In altre parole, su ogni cento euro spesi dalle famiglie per curarsi, poco meno di tredici passano per uno strumento integrativo, gli altri ottantasette escono direttamente dal portafoglio.

UN SISTEMA SOTTO PRESSIONE

La spesa sanitaria privata è cresciuta del 23% negli ultimi dieci anni, contro l'11,3% di quella pubblica. La quota out-of-pocket - pari al 22,3% della spesa sanitaria totale - supera da dodici anni il limite del 15% raccomandato dall'OMS, soglia oltre la quale si segnalano rischi per l'equità nell'accesso alle cure. Nel confronto europeo, l'Italia copre pubblicamente il 73,1% della spesa sanitaria contro una media UE superiore all'80%, e la spesa diretta delle famiglie supera di quasi 9 punti percentuali la media del continente.
Le conseguenze sono concrete: le rinunce alle cure per motivi economici di 5,8 milioni di italiani nel 2024, mentre il 36,9% ha ridotto altre voci di spesa per sostenere le proprie cure. La Corte dei Conti stima che la spesa out-of-pocket raggiungerà i 47,3 miliardi entro il 2028.

IL NODO NON È SOLO CULTURALE, È DI POLICY

In Italia esiste resistenza culturale verso la sanità integrativa, percepita come alternativa al Sistema Sanitario Nazionale anziché come complemento. Ma il problema più profondo è strutturale: gli incentivi fiscali sono frammentati e poco mirati.
Il D.Lgs. 192/2024 ha aggiornato il TUIR rafforzando il principio di mutualità, ma il tetto di deducibilità è rimasto fermo a 3.615,20 euro annui - invariato da anni, insufficiente rispetto all'aumento dei costi sanitari. Chi ha accesso al welfare aziendale, sia esso negoziale, collettivo da contratto nazionale di lavoro o da premio di risultato, gode di vantaggi concreti tramite l'art. 51 del TUIR; chi è autonomo o lavora in settori non coperti dalla contrattazione collettiva resta escluso. L'UPB stima che nel 2023 le agevolazioni alla sanità integrativa abbiano generato circa 1,5 miliardi di minori introiti fiscali: cifra rilevante, ma orientata prevalentemente verso chi è già tutelato.
I costi rappresentano un ulteriore freno: le polizze individuali hanno prezzi spesso proibitivi per i redditi medi, e la frammentazione del sistema scoraggia l'accesso autonomo al mercato e la bassa diffusione ostacola virtuosi meccanismi di mutualità tra gli assicurati.

LA SOLUZIONE ASSICURATIVA: PREVIDENZA PER INTEGRARE, NON SOSTITUIRE

Fondi sanitari e assicurazioni non devono sostituire il Sistema Sanitario Nazionale, ma per affiancarlo e preservarne il ruolo sociale e la sostenibilità finanziaria sarà necessario:
Potenziare gli incentivi fiscali per fondi collettivi e polizze individuali, creando leve attraenti anche per chi non ha accesso al welfare aziendale.
Allargare il perimetro delle prestazioni coperte, con focus su diagnostica, visite specialistiche anche in telemedicina, intramoenia, prevenzione, oltre a odontoiatria, riabilitazione e non autosufficienza, lungodegenza, voci nelle quali il SSN è in sofferenza o addirittura non prevede prestazioni, in quanto trattasi di voci escluse dai LEA, i Livelli Essenziali di Assistenza.

PIÙ INTERMEDIAZIONE, MENO PRESSIONE SUL SISTEMA SANITARIO NAZIONALE

Oggi il Sistema Sanitario Nazionale eroga il 73,1% della spesa sanitaria con un finanziamento pari al 6,3% del PIL - inferiore alla media europea. La Manovra 2026 ha aumentato il Fondo Sanitario Nazionale di 2,38 miliardi, portandolo a 142,9 miliardi, ma GIMBE ricorda che tra il 2023 e il 2026 il sistema ha ricevuto 17,5 miliardi in meno rispetto alle proiezioni. Il gap non si colma in un anno.
Una maggiore diffusione di strumenti integrativi contribuirebbe ad alleggerire questa pressione in modo strutturale: non sottraendo risorse pubbliche, ma intercettando la spesa privata che oggi avviene in modo caotico e reattivo - quando il danno è già avvenuto - per trasformarla in coperture che incentivano la prevenzione, finanziano la diagnostica precoce e governano le fasi critiche della vita. Le liste d'attesa, termometro visibile del sovraccarico del Sistema Sanitario Nazionale, si accorcerebbero almeno in parte se una quota crescente delle prestazioni extra-LEA fosse gestita da fondi e polizze anziché riversa sull'urgenza pubblica.
Il welfare aziendale sanitario è oggi lo strumento più maturo in questa direzione. Le imprese con piani welfare strutturati registrano +63% di redditività per addetto nel periodo 2019-2022, con risparmi fiscali e contributivi fino al 40% sul costo del lavoro equivalente. Circa il 50% delle PMI italiane ha già attivato almeno una forma di welfare aziendale (Centro Studi Confindustria, 2024), e per il 63% dei dipendenti il termine "benessere" evoca innanzitutto la parola "salute".

CONCLUSIONE

L'Italia intermedia meno del 13% della spesa sanitaria privata. La media europea è più alta, i bisogni crescono, il Sistema Sanitario Nazionale è sotto pressione. Gli strumenti esistono — fondi, polizze collettive, welfare aziendale, incentivi fiscali — ma manca una regia coerente che li trasformi da opzione per pochi in sistema per molti. Una riforma organica della sanità integrativa, con incentivi ben calibrati e un perimetro di copertura più ampio, non è un'alternativa al Sistema Sanitario Nazionale: è una delle condizioni per salvaguardarlo.
Nel frattempo, le soluzioni assicurative, individuali e collettive, nelle diverse forme e articolazioni, possono costituire un valido contributo a completare, almeno in parte, se non del tutto, secondo i casi e le necessità, i GAP dell'attuale sistema sanitario.

INSURZINE .TV

Xoldy ridisegna il ruolo dei pagamenti nell'insurance

Il Ceo della società Denis Girola racconta come l'istituto di pagamento stia evolvendo in una piattaforma di intelligenza finanziaria, pensata per integrare incassi, dati e processi operativi di broker e intermediari.

GUARDA LA PUNTATA

INSURZINE.TV

Quando l'assicurazione impara ad ascoltare

Il 14 maggio, al Teatro Fabbrica di Lampadine, l'InsurGin Club ha riunito compagnie e player del settore per discutere l'evoluzione della customer experience assicurativa: dall'autonomia digitale alla gestione dei sinistri, dall'omnicanalità all'intelligenza artificiale, con un obiettivo chiaro: rendere il rapporto con il cliente più semplice, rapido e umano.

GUARDA 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