

Net Insurance e la trasformazione dell'assicurazione: tecnologia, distribuzione e nuovi modelli di protezione

2026-05-26 11:00:29 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2026/05/26/net-insurance-crescita-tecnologia-modello-assicurativo-b2b/>

Articolo tratto dal numero di maggio 2026 di Forbes Italia. [Abbonati!](#) **Nel panorama assicurativo italiano**, la crescente attenzione alla gestione dei rischi e alla protezione di famiglie e imprese si inserisce in un contesto di progressiva evoluzione della domanda e dei modelli distributivi. Da un lato aumenta la consapevolezza del ruolo dell'assicurazione come strumento di stabilità economica, dall'altro si affermano nuove esigenze legate alla semplificazione dell'offerta, all'accessibilità e all'integrazione tra prodotti e servizi. In questo scenario, l'innovazione tecnologica e la capacità di costruire ecosistemi distributivi flessibili diventano fattori sempre più determinanti per competere. È in questo quadro che si colloca **Net Insurance**, player assicurativo specializzato nella protezione di famiglie, imprese e persone che negli ultimi anni ha costruito un modello fondato su eccellenza tecnica, innovazione e un approccio fortemente orientato al b2b. La sua traiettoria di crescita è guidata da una visione che, come sottolinea l'ad **Andrea Battista**, punta a "rendere la protezione accessibile, semplice e parte integrante della relazione con tutti gli stakeholder".

Un ecosistema assicurativo B2B tra innovazione digitale e solidità tecnica

L'evoluzione della compagnia è stata graduale ma profonda. Da operatore focalizzato su segmenti specifici, Net Insurance ha sviluppato un ecosistema integrato che combina la leadership nella cessione del quinto, il rafforzamento della bancassicurazione e lo sviluppo di canali distributivi alternativi. "Abbiamo costruito un percorso sostenuto da investimenti tecnologici e competenze attuariali, senza mai abbandonare il rigore tecnico nella gestione dell'impresa", dice Battista. Il modello industriale si fonda su una logica b2b e su un equilibrio tra solidità e dinamicità. La cessione del quinto rappresenta il pilastro storico, con una quota di mercato intorno al 35%, mentre la bancassicurazione è oggi il principale motore di sviluppo. A queste direttrici si affiancano nuove linee di business, tra cui le coperture per le pmi - con particolare attenzione ai rischi catastrofali - e l'esplorazione di canali come telco e piattaforme digitali.

Un modello assicurativo in espansione tra risultati record e rigore tecnico

Un elemento distintivo è la capacità di combinare standardizzazione e personalizzazione. "Il nostro approccio integra prodotti standardizzati e scalabili a un'elevata attenzione nella gestione delle partnership", spiega l'ad, evidenziando come questo equilibrio consenta di rispondere alle esigenze di una pluralità di distributori, mantenendo al tempo stesso efficienza e qualità del servizio. A questo si aggiunge l'integrazione tra prodotto, servizi e formazione, che rafforza il ruolo della compagnia come partner industriale oltre che assicurativo. I risultati del 2025 confermano la solidità del modello. La raccolta premi ha superato i 410 milioni di euro, in crescita del 48% su base annua, mentre i ricavi assicurativi hanno raggiunto i 275,5 milioni (+49,5%). L'utile netto ha oltrepassato i 33 milioni di euro, con un incremento del 12%, a testimonianza di una crescita non solo dimensionale, ma anche qualitativa. Particolarmente rilevante il risultato tecnico, pari a 72,6 milioni di euro, e un combined ratio all'85%, in linea con i migliori benchmark di mercato. "Questi risultati dimostrano la capacità di crescere mantenendo disciplina tecnica e qualità", dice Battista. La crescita è stata trainata dal forte sviluppo della bancassicurazione, in aumento del 61%, e dal consolidamento della leadership nella

cessione del quinto, con un +28%, oltre al contributo delle nuove linee di business. Sul fronte della base clienti, l'azienda registra oltre 900mila assicurati e dichiara di voler raggiungere il milione nel breve periodo. A completare il quadro, un solvency II ratio (coefficiente di solvibilità) al 210%, che rappresenta un presidio di solidità fondamentale. “È un elemento essenziale per sostenere la crescita e garantire affidabilità ai partner”, osserva l'ad. Il contesto di mercato rafforza ulteriormente la rilevanza di questo posizionamento.

Tecnologia e domanda assicurativa: la nuova fase di crescita del settore in Italia

I dati più recenti indicano un settore in espansione, con una crescita della raccolta premi e un aumento sia nel comparto danni, sia nel vita. Un segnale che riflette un cambiamento strutturale della domanda, sempre più orientata verso la protezione e la gestione consapevole dei rischi. “In Italia esiste ancora un ampio potenziale di crescita, soprattutto nei segmenti della persona, del welfare e delle pmi”, afferma Battista. In questo percorso, la tecnologia gioca un ruolo centrale. “Non è un fattore accessorio, ma una componente del processo industriale”, spiega l'ad. Le piattaforme sviluppate dalla compagnia coprono l'intera catena del valore, dall'analisi dei bisogni alla gestione dei sinistri, garantendo efficienza e qualità del servizio ai partner distributivi. L'intelligenza artificiale rappresenta la fase suprema della digitalizzazione, con applicazioni in underwriting, pricing e risk management. Già oggi, sottolinea Battista, “l'IA consente di migliorare la velocità decisionale e la capacità di valutazione del rischio, con benefici concreti in termini operativi e commerciali”. La tecnologia, in questa prospettiva, non sostituisce la relazione, ma la rafforza e la rende più efficace.

Dal core business ai nuovi mercati: la traiettoria di crescita di Net Insurance

Guardando al futuro, l'obiettivo è consolidare il ruolo di Net Insurance come piattaforma b2b specializzata nella protezione, ampliando la presenza su nuovi segmenti e canali. Tra le priorità, il rafforzamento della cessione del quinto, lo sviluppo della bancassicurazione e l'espansione nel segmento pmi, con particolare attenzione alle aree a maggiore potenziale di penetrazione. In parallelo, la compagnia continua a investire in modelli distributivi innovativi, soprattutto nel mondo telco e digitale, con soluzioni scalabili e replicabili. “Stiamo costruendo un approccio sempre più orientato alla diffusione capillare dell'offerta”, afferma Battista, evidenziando il ruolo dei nuovi canali. In questa direzione si inserisce anche l'attenzione crescente verso prodotti modulari e accessibili, con un focus su welfare, salute e protezione della persona. “Abbiamo costruito un modello solido e in forte espansione. È su queste fondamenta che vogliamo accelerare, portando innovazione nei modelli distributivi e nella costruzione dell'offerta”, dice Battista. Un'impostazione che sintetizza una visione in cui tecnologia, competenze e relazioni convergono per costruire un sistema più efficiente, inclusivo e orientato al futuro.