

## PRIMO PIANO

## UnipolSai incorpora Liguria

È arrivato nella serata di ieri il via libera dell'Ivass per l'iscrizione presso i registri delle imprese e la fusione per incorporazione in UnipolSai sia di Liguria e Liguria Vita, sia di Europa tutela giudiziaria, Sai holding Italia, Systema compagnia di assicurazioni, UnipolSai real estate e UnipolSai servizi tecnologici. I progetti di fusione erano stati approvati dal consiglio di amministrazione di UnipolSai riunitosi lo scorso 7 maggio.

Le fusioni avranno luogo in forma semplificata ai sensi di legge e di statuto e pertanto saranno approvate dal cda dell'incorporante con separate deliberazioni. I soci di UnipolSai che rappresentano almeno il 5% del capitale sociale possono chiedere entro otto giorni dal deposito del progetto di fusione presso il registro delle imprese (quindi entro il 22 ottobre 2015) che la decisione di approvazione delle fusioni sia adottata dall'assemblea straordinaria degli azionisti.

Liguria aveva chiuso il primo semestre dell'esercizio 2015 con un utile netto (pari a circa un milione di euro) in calo rispetto allo stesso periodo del 2014 (6 milioni), registrando anche un calo della raccolta (-25%), particolarmente marcato nel ramo Rc auto (-28%).

**Beniamino Musto**

## RISK MANAGEMENT

## A servizio delle Pmi

**Partendo da un'analisi completa dei rischi e dei bisogni assicurativi dell'azienda, secondo un approccio consulenziale che continua nel tempo, Prometeia ha elaborato una piattaforma che supporta i processi di advisory alle imprese**

Il mercato assicurativo sta evidenziando un crescente interesse di sviluppo verso il segmento imprese, guidato da alcuni fattori di cambiamento del *business*, e delle relative logiche industriali, e dal contesto economico generale.

Sul fronte dell'industria assicurativa c'è un problema di sostenibilità della redditività prospettica, indotto dalla graduale erosione dei margini e dalla chiusura del ciclo tecnico favorevole sull'auto, che orienta gli operatori alla ricerca di opportunità di sviluppo verso settori a maggior potenziale in un contesto in cui si riducono i livelli di fidelizzazione dei portafogli e aumenta la mobilità della clientela nel comparto Rca.

Sul fronte della domanda, come noto, nel nostro Paese le piccole e medie aziende, rappresentative del 98% del tessuto produttivo, sono ancora ampiamente sottoassicurate e risultano fortemente orientate alle sole coperture danni diretti sui rischi più tradizionali (incendio, furto, ecc.), mentre l'evoluzione della tecnologia e dei modelli imprenditoriali e di business stanno favorendo l'emersione di nuove forme di rischio (*cyber risk*, rischio reputazionale, nuove responsabilità, ecc.) con impatti che possono essere fortemente condizionanti sull'intera operatività aziendale.

Oggi, in Italia, il rapporto che lega gli operatori alla clientela imprese è ancora di tipo puramente transazionale (assicuratori di *prima istanza*) e fortemente orientato al binomio prodotto/prezzo, laddove le polizze sono percepite più come un costo che come un bisogno e non vi è completa consapevolezza da parte degli imprenditori sul fatto che un danno grave può mettere a rischio, in taluni casi, la sopravvivenza stessa dell'azienda.

### L'OFFERTA È AD AMPIO SPETTRO

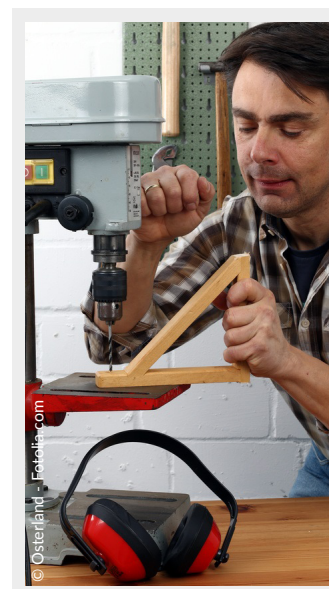
Non è certo un problema di gamma. L'offerta assicurativa per le Pmi è ampia e completa e si caratterizza per un elevato grado di flessibilità. Si tratta per lo più di prodotti multirischio a pacchetto, generalmente differenziati per settore economico e modulabili in funzione delle esigenze di protezione. Tali prodotti offrono un ampio spettro di coperture che vanno dalla tutela dei danni materiali, alla salvaguardia del patrimonio aziendale, fino a prestazioni di natura assistenziale, nel caso di emergenze.

Recentemente inoltre, in coerenza con la crescente complessità del contesto e per rispondere alle mutate esigenze di tutela delle aziende, l'innovazione di prodotto si sta progressivamente orientando anche sulle coperture dei rischi di nuova generazione.

### DAL PREZZO AL SERVIZIO

Il vero problema è riorientare la proposizione commerciale e le modalità di *engagement* delle imprese verso logiche di servizio e non solo di prezzo per favorire la sensibilizzazione della clientela su tipologie di rischio non tradizionali e verso i nuovi rischi emergenti.

Per facilitare questo passaggio risulta di fondamentale importanza instaurare una relazione esclusiva e di lungo periodo con i clienti imprese secondo un approccio consulenziale che, partendo dall'analisi dinamica delle caratteristiche, dei comportamenti e dei piani di sviluppo dell'azienda, favorisca la capacità di dialogo e di interazione *nel continuo* e induca una crescente consapevolezza sui rischi e sui relativi bisogni di protezione. (continua a pag. 2)





(continua da pag. 1)

Partendo dalla considerazione che l'evoluzione degli strumenti rappresenta un supporto operativo importante per abilitare l'innovazione dell'esperienza commerciale, **Prometeia** ha incapsulato le proprie competenze e la propria *business information* in una piattaforma che supporta *end-to-end* i processi di *advisory* alle imprese.

A partire dai microsettori e da un modello previsionale del bilancio dell'impresa, elaborato ad hoc da Prometeia, sarà possibile analizzare la caratterizzazione operativa, lo stato di salute finanziaria e il fabbisogno assicurativo potenziale delle aziende di interesse anche in rapporto al microsettore di appartenenza.

### UNA PIATTAFORMA A SUPPORTO DELL'OPERATIVITÀ

La piattaforma si propone di fornire un efficace supporto all'operatività verso il segmento imprese a vari livelli:

- a livello commerciale

- facilitando la prioritizzazione e l'indirizzo dell'azione commerciale attraverso una profilazione mirata della clientela basata sulle caratteristiche operative, i punti di forza e di criticità, i bisogni attuali e i possibili comportamenti prospettici;
- favorendo la proposizione commerciale e la sensibilizzazione e sui bisogni di protezione attraverso l'individuazione di tutti i possibili fattori di rischio, la valutazione concreta dell'eventuale impatto di questi ultimi e lo sviluppo di una proposta assicurativa ritagliata sulle esigenze emerse;
- ponendo le basi per lo sviluppo di una relazione personalizzata di lungo periodo che accompagni l'impresa nel tempo attraverso la revisione e l'aggiornamento periodico del programma assicurativo in funzione dell'evoluzione e dei piani di sviluppo aziendali;

- a livello tecnico

- favorendo l'orientamento delle politiche assuntive e di tariffazione sulla base delle correlazioni tra caratteristiche dell'impresa e sinistrosità osservata.

**Federica Orsini,**  
senior manager di Prometeia

**INSIEME**  
PER IL NOSTRO FUTURO

GIOVEDÌ

**19**

NOVEMBRE  
2015

**ROMA**

Centro Congressi  
Radisson Blu es. Hotel

Via Filippo Turati, 171

 6 minuti a piedi  
dalla stazione Termini

**CLICCA QUI PER  
REGISTRARTI**

**CLICCA QUI PER  
SCARICARE IL PROGRAMMA**



**ANAPA**

1° Congresso Ordinario Nazionale

## DALLE AZIENDE

## “Pad”, Progetto agente diretto: Soluzioni assicurative targate Lloyd’s

**Il mercato assicurativo sta cambiando. I modelli distributivi anche. Orientarsi verso la specializzazione di prodotti di nicchia quale la Responsabilità civile professionale è ormai una necessità. Il gruppo Aec ha da poco lanciato un nuovo modello di business che ha come protagonista l’agente di assicurazione. Ne parliamo con Andrea Costa, leader del progetto e coordinatore commerciale della rete agenziale di Aec**

**DOMANDA.** In che modo l’agente di assicurazioni può accedere al Progetto Pad?

**RISPOSTA.** Il modello di business consiste nel conferire all’agente un mandato diretto di un mercato assicurativo *per il tramite* di Aec. Il nostro gruppo ne gestirà l’intero ciclo di business.

**D. Quali caratteristiche deve avere l’Agente di Assicurazioni?**

**R.** Prerequisito fondamentale è la capacità imprenditoriale di mettersi in gioco specializzandosi, oltre ovviamente al desiderio di realizzare un progetto investendo tempo e risorse della sua agenzia.

**D. Una volta conferito il mandato, quali strumenti ha l’agente per poter operare?**

**R.** L’agente avrà la possibilità di emettere soluzioni assicurative targate Lloyd’s, primario mercato assicurativo mondiale. Con la linea di prodotti *Self Made Standard* il nostro agente potrà emettere, in totale autonomia, tutte le soluzioni assicurative disponibili in piattaforma, come ad esempio la Responsabilità civile professionale. Ovviamente, oltre ai prodotti a emissione diretta, il nostro agente può contare su quotazioni personalizzate (*tailor made*) affidandosi a sottoscrittori Aec di alto livello di specializzazione.

**D. Solo Rc professionale?**

**R.** Assolutamente no. Usciremo molto presto con una polizza D&O (Rc amministratori e altri esponenti aziendali) dedicata alla Pmi, con la colpa grave per i dirigenti e dipendenti di enti pubblici e un polizza *Infortuni fine carriera* dedicata ai professionisti con supervalutazione per l’area medico-sanitaria.



Andrea Costa

## PRODOTTI

## Assimoco lancia la polizza terremoto casa

**La copertura va ad ampliare la gamma della linea di protezione**

La casa rappresenta il bene primario per gli italiani ed è cresciuta la sensibilità delle famiglie in materia di grandi rischi. Una percezione che è principalmente legata ai dati sul terremoto. Negli ultimi quaranta anni, i danni economici causati dagli eventi sismici sono stati valutati in circa 80 miliardi di euro, a cui si aggiungono i danni al patrimonio storico, artistico e monumentale. È l’istantanea scattata dal recente rapporto di **Assimoco** *Un neo-welfare per la famiglia 2.0. Cooperare e proteggere i bisogni della società reale*. A partire da queste preoccupazioni, la compagnia ha così deciso di ampliare la propria gamma lanciando la nuova polizza *Terremoto casa*.

Il prodotto, che fa parte della linea *Protezione persona, casa e famiglia*, è indirizzato solo a quei clienti che hanno assicurato con la compagnia almeno il rischio base e quindi la sezione *incendio fabbricato* con i prodotti attualmente a listino. Nel dettaglio, la polizza prevede una semplice clausola che rimanda alle norme in vigore al momento della costruzione del fabbricato. Esiste, inoltre, una franchigia frontale del 20% con un limite di indennizzo del 100% (pari quindi all’80% della somma assicurata).

R.A.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Rc auto, il Tar del Lazio dà ragione alle compagnie

Il **Tar del Lazio** ha annullato le maxi sanzioni da un milione di euro inflitte a sette compagnie dall’**Isvap** (oggi **Ivass**) nell’ottobre 2011. L’accusa era quella di aver praticato, in alcune zone del territorio nazionale, tariffe assicurative molto più elevate rispetto a quelle ordinarie. Accolti, dunque, i ricorsi presentati da **Axa Assicurazioni**, **Aviva Italia**, **Dialogo Assicurazioni**, **Zuritel**, **Ubi Assicurazioni**, **In Chiaro Assicurazioni** e **Nazionale Suisse**. Per i giudici amministrativi, sebbene i provvedimenti impugnati “effettivamente evidenzino elementi di incoerenza e erroneità nella procedura seguita nella costruzione delle tariffe”, esisterebbero “carenze di natura motivazionale”, per dare conto dell’esautività dell’istruttoria svolta “e della correttezza, logicità e coerenza delle valutazioni espresse”.

## PRODOTTI

## Axa, pensa alle Pmi

La compagnia lancia la polizza Protezione impresa che si declina in due formule



In Italia solo un'azienda su dieci (23% Pmi, e 5% lavoratori autonomi) ha un piano per la gestione del rischio. Le ragioni, secondo un'indagine **Axa-Ipsos**, risultano principalmente legate alle dimensioni ridotte del business: è quanto accade nel 58% dei casi. Oppure semplicemente deriva dal fatto che gli imprenditori non ne vedono la necessità (42%) o perché non ci hanno mai pensato (17%). In un Paese in cui le Pmi si proteggono meno rispetto alle possibili loro esigenze, diventa quindi fondamentale strutturare soluzioni assicurative capaci di incontrare i bisogni degli imprenditori prevenendo rischi e affrontando gli imprevisti nel business. In questo contesto Axa ha lanciato la polizza *Protezione Impresa*.

Il prodotto si declina in due formule specifiche. La prima, *lavoro protetto*, è la copertura standard per lavoratori autonomi, artigiani, commercianti e imprese fino a cinque addetti, che aiuta a dare continuità in caso di situazioni impreviste che possono mettere a rischio la sopravvivenza dell'attività. Qui, oltre alla protezione per danni al contenuto e al fabbricato, è prevista anche la copertura per la responsabilità civile dell'attività assicurata, il fermo attività da infortunio e malattia e gli interventi di salvataggio da parte di società specializzate in caso di danno grave. Sono incluse anche alcune estensioni di garanzie, quali il terremoto per i danni ai beni assicurati, la garanzia Rct postuma per la durata fino a dieci anni, e le malattie professionali.

Mentre la seconda formula, *azienda protetta*, è la soluzione assicurativa pensata per aziende fino a 10 milioni di fatturato che, oltre a garantire continuità in caso di imprevisti, comprende un intervento immediato a fronte di gravi eventi o catastrofi naturali. Questa soluzione prevede la copertura incendio in forma *all risks* e la responsabilità civile terzi. Infine, si possono aggiungere le garanzie danni indiretti, furti e rapine, guasti ai macchinari e alla merce trasportata, nonché una copertura di Rc datoriale.

R.A.

## APPUNTAMENTI

## Come valutare il dolore?

Il tema sarà al centro del convegno annuale di Medicina e Diritto, in programma il prossimo 13 novembre presso l'Università degli Studi di Milano

*Il valore del dolore.* Questo il titolo che **Medicina e Diritto** ha scelto per il proprio convegno annuale, in programma il prossimo 13 novembre a Milano (aula magna dell'Università degli Studi, via Festa del Perdono 7). Il convegno si pone l'obiettivo di fornire utili elementi conoscitivi sulle sue origini, attraverso l'analisi di argomenti classicamente correlati al sintomo e al vissuto dolore, ma anche temi di attualità.

Il panel è composto da esperti di primo piano provenienti dall'ambito medico e giuridico. I lavori, presieduti da **Antonio Farneti** e moderati da **Riccardo Zoja**, partiranno con l'intervento di **Oscar Carli**, direttore dell'*unità di ricerca nel dolore e nelle cure palliative* presso l'istituto **Mario Negri di Milano**, che analizzerà i meccanismi fisiopatologici del dolore e della sua percezione e valutazione. Seguirà poi una disamina degli aspetti medico-legali della terapia con oppioidi, dal controllo del dolore al fine vita, di cui parlerà **Antonella Piga**, ricercatrice in *Medicina legale e delle assicurazioni* presso l'Università Statale di Milano, cui seguirà l'intervento del dott. **Umberto Genovese**, presidente di **Medicina e Diritto**, che affronterà il tema del dolore "nei barèmes valutativi del danno alla persona". I risvolti giuridici verranno affrontati da **Martina Flamini**, magistrato presso il Tribunale di Milano, che parlerà del dolore nelle lesioni di lieve entità; dall'avvocato **Marco Rodolfi** che analizzerà i profili soggettivi del dolore nel danno alla persona; e dall'avvocato **Luigi Isolabella**, che parlerà del dolore nel quadro dei reati a tutela della persona.

I lavori del pomeriggio, moderati da **Damiano Spera**, magistrato del tribunale di Milano, verranno aperti dal cantautore **Roberto Vecchioni** che proverà a spiegare il "dolore che non si vede". A seguire, una disamina del dolore "da lutto fisiologico e patologico", a cura del professor **Fabio Buzzi**, ordinario di *Medicina legale e delle assicurazioni* presso l'Università di Pavia. L'avvocato **Giulio Ponzanelli** (ordinario in *Diritto privato* all'Università Cattolica di Milano) parlerà di sofferenza e personalizzazione del danno risarcibile, per poi lasciare la parola al doppio intervento sul tema del danno da morte, a cura dell'avvocato **Filippo Martini** e di **Giacomo Travaglio**, consigliere della III sezione civile della **Corte di Cassazione**.



B.M.

**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 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Convegno

## L'RC AUTO TRA TECNOLOGIA E RIFORME

Milano, 12 novembre 2015 (9.00 - 17.30)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

### PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Presentazione risultati Osservatorio Gestione Sinistri Auto**  
*Guido Proietti, manager di Scs Consulting*

10.00 - 10.20 - **Case Study - L'esperienza di Aviva Italia**  
*Fabio Zunino, responsabile direzione sinistri di Aviva Italia*

10.20 - 10.40 - **Detection e investigation di potenziali frodi nella gestione dei sinistri: evoluzione di modelli e processi con il supporto della tecnologia big data**  
*Luca Lanzoni, director organization, information technology and operations di Hdi Assicurazioni*

10.40 - 11.00 - **Sistemi avanzati di contrasto alle frodi: fattori critici di successo e prime evidenze numeriche**  
*Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass*  
*Andrea Guerra, managing director di Kube Partners*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: Ddl Concorrenza, riforma o boomerang?**  
*Giovanna Gigliotti, direttore sinistri di UnipolSai*  
*Umberto Guidoni, responsabile servizio auto di Ania*  
*Massimo Monacelli, chief claims officer di Generali Italia*  
*Fabio Sattler, vice direttore generale di Allianz*

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Il valore del servizio nella riparazione dei vetri auto**  
*intervento a cura di Glassdrive*

14.20 - 15.20 - **Quanto e quale risarcimento in epoca di crisi?**  
*Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba (\*)*  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan*  
*Flavio Peccenini, professore di diritto privato e di diritto delle assicurazioni private presso l'Università degli Studi di Bologna*  
*Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer Italia*

15.20 - 15.40 - **L'efficacia di un sistema antifrode**  
*intervento a cura di Sicurezza e Ambiente*

15.40 - 16.00 - **L'evoluzione della comunicazione durante la gestione del sinistro: nuovi strumenti digitali**  
*Cinzia Carbone, business development, sales and marketing national manager di Solera*

16.00 - 17.30 - **TAVOLA ROTONDA: Gli obiettivi della direzione sinistri**  
*Laura Brancaleoni, direttore sinistri di Credit Agricole Assicurazioni*  
*Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni*  
*Nicola Murano, responsabile unità antifrode e supporto tecnico di Reale Mutua*  
*Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni*  
*Marco Raggi, telematics & insurance manager di Lojack*  
*Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia*  
*Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania*

(\*) invitato a partecipare

**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**

sponsor



GFT



Sicurezza e Ambiente S.p.A.



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE