

## PRIMO PIANO

### Cattolica-Bpvi, aria di addii

Il cda di Cattolica Assicurazioni sta verificando l'opzione di recesso unilaterale degli accordi di bancassurance con Banca popolare di Vicenza, dopo che quest'ultima, per le note vicende, ha subito la trasformazione da società cooperativa in società per azioni. La compagnia avrà tempo fino al primo settembre per rompere la convenzione stipulata quattro anni fa. Cattolica può recedere unilateralmente nel caso in cui Bpvi deliberi "la trasformazione della propria forma giuridica cooperativa o procedesse a una fusione per sua incorporazione in altra banca o società finanziaria che non abbia la forma cooperativa". Dopo la sottoscrizione dell'aumento di capitale della banca da parte del fondo Atlante, a sua volta partecipato da Cattolica con 40 milioni di euro, la partecipazione del 15,1% detenuta dalla stessa Banca popolare di Vicenza nel capitale di Cattolica è stata assorbita da Quaestio Sgr, la società proprietaria del veicolo Atlante.

"Decideremo il da farsi - ha commentato in una nota il presidente della società, Paolo Bedoni - dopo aver valutato gli sviluppi in ambito Atlante, anche sulla base delle prospettive concrete e in tempi ragionevoli di ripresa della banca e dell'andamento del business di bancassurance delle tre società controllate". Per leggere la notizia completa, [clicca qui](#).

Fabrizio Aurilia

## COMPAGNIE

### Ecco la Unipol che verrà

**Aumentare i clienti nei rami danni, semplificare l'esperienza del cliente, ottimizzare la rete distributiva con una focalizzazione per aree di business. Sono alcuni dei punti del nuovo piano industriale del gruppo, presentato dal management lo scorso 13 maggio a Milano**

Garantire una redditività sostenibile nel tempo, rafforzando la posizione della compagnia ai vertici del mercato italiano. Ormai archiviata la complessa fase di fusione da cui è nata **UnipolSai**, il gruppo **Unipol** ha definito quelli che nel prossimo triennio saranno gli obiettivi da raggiungere, messi nero su bianco nel piano industriale presentato a investitori e stampa lo scorso 13 maggio, a Milano. Il gruppo ha definito i propri drivers di sviluppo, a partire da quegli elementi che già oggi rappresentano un fattore distintivo di Unipol: su tutti, la tecnologia telematica e la grande e capillare rete distributiva.



#### I TARGET AL 2018

Gli obiettivi del piano prevedono di arrivare, nel 2018, a una raccolta premi nei rami danni pari a 7,5 miliardi di euro (corrispondente a un +0,8% di incremento medio annuo), con un +57% nell'auto e +43% nel non auto, e con un target triennale per il *combined ratio* medio al 96%. Sul fronte vita, si attende una raccolta pari a 5,7 miliardi di euro nel 2018. Il gruppo prevede di raggiungere un utile netto consolidato cumulato nel triennio 2016-2018 compreso tra 1,4 e 1,6 miliardi di euro, e dividendi per circa 1 miliardo di euro. L'attesa per il Solvency II ratio consolidato è compresa tra il 150% e il 200%. "Il contesto in cui ci troviamo a operare ora è completamente diverso da quello del triennio scorso", ha sottolineato, nel corso della presentazione del piano, l'amministratore delegato del gruppo Unipol, **Carlo Cimbri**, che individua "tre elementi di grande impatto per il business assicurativo: i cambiamenti climatici, le modalità di accesso multicanale con la compagnia, e Solvency II, che ha modificato l'approccio al mercato delle compagnie".

#### PER L'AUTO, 500MILA NUOVI CLIENTI

La lista di obiettivi non poteva che partire dal business in cui il gruppo con sede a Bologna è leader indiscusso: l'auto. Unipol punta ad attrarre 500mila nuovi clienti, attraverso un pricing più dinamico da ottenere valorizzando le informazioni dei big data e degli algoritmi di *machine learning*.

(continua a pag. 2)



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

A ulteriore supporto di questo target ci sarà un'offerta integrata con servizi di assistenza e soccorso e manutenzione, con servizi telematici per un ampio raggio di esigenze dei clienti. Inoltre verrà internalizzato il modello di servizio **Alfa technology evolution**, la nuova società del gruppo che sarà supportata da un investimento di circa 100 milioni di euro. Unipol vuole che Alfa rappresenti un nuovo centro di eccellenza per l'evoluzione delle tecnologie legate alla telematica. "L'attività sulla scatola nera - ha spiegato Cimbri - è una nostra variante strategica, e come tale vogliamo mantenerla in casa in modo da decidere noi in prima persona che cosa sviluppare". Cimbri ha poi spiegato che l'obiettivo di Unipol è quello di incrementare "la già alta incidenza di black box nel portafoglio auto, passando dall'attuale 30% a quasi il 50%, puntando a risparmiare circa 50 milioni di euro sul corso di liquidazione dei sinistri da qui al 2018". Secondo Cimbri, "la scatola nera è un elemento su cui un domani potremmo anche sviluppare e proporre il nostro know how al di fuori del mercato italiano". Parallelamente Unipol vuole ampliare i propri servizi di riparazione diretta e assistenza offerti dal network *Auto presto&bene* anche alla manutenzione ordinaria del veicolo, attivando nuovi servizi legati alla riparazione dei cristalli presso i centri *MyGlass*, ma anche con il finanziamento del costo della riparazione del veicolo per gli assicurati del gruppo in caso di sinistro con torto totale o parziale, e per le spese di sostituzione dei cristalli.



Carlo Cimbri, ad group Unipol

## TELEMATICA ANCHE PER I RAMI ELEMENTARI E SALUTE

Negli altri rami danni, Unipol vuole estendere il suo know how nella telematica ai servizi, con un obiettivo di crescita della raccolta dell'8% sui segmenti retail e Pmi. Si integrerà con la telematica un modello di servizio basato sulla riparazione in forma specifica e sull'assistenza. Inoltre verranno estesi i servizi di finanziamento ai prodotti non auto. Anche nell'ambito della protezione dei bisogni di salute, è prevista l'evoluzione dell'integrazione del modello specialistico e di eccellenza di **Unisalute** con la rete agenziale. L'obiettivo è di veder crescere del 3% la raccolta, attraverso l'ulteriore sviluppo di partnership pubblico/privato e applicando anche in questo ambito l'utilizzo della telematica nel campo della prevenzione e diagnosi di patologie legate alla cronicità attraverso i *wearable devices*.

## OTTIMIZZAZIONE DELLA PRESENZA DI PUNTI VENDITA

Avviare gli agenti alla digitalizzazione, proseguendo nel percorso di specializzazione e focalizzazione per aree di business delle agenzie. Sarà questo uno degli obiettivi più importanti da raggiungere. "Tutte le azioni - ha spiegato il dg di UnipolSai, **Matteo Laterza** sono state studiate di concerto con i gruppi agenti, che hanno dato un contributo importante al piano". È prevista una gestione integrata, da parte di compagnia e agenzia, delle informazioni del cliente su sistema *Crm*; e la possibilità di analisi della situazione del cliente e dei suoi bisogni assicurativi, anche in mobilità, per costruire una proposta assicurativa supportata da strumenti specifici per persone e aziende. Per quanto riguarda la vendita, verrà semplificata la fase di emissione, con la possibilità di sottoscrizione del contratto elettronico in mobilità. La rete è stata definita "centro strategico del piano industriale", e tra gli obiettivi c'è anche quello della "valorizzazione del presidio territoriale anche attraverso l'ottimizzazione della presenza dei punti di vendita". Il modello organizzativo sarà orientato verso una specializzazione della forza vendita su specifici segmenti di clientela prevedendo nell'arco del piano, il consolidamento della rete finalizzato all'incremento della produttività e capacità aziendale.

## FORMAZIONE E INNOVAZIONE

A sostegno di questo punto del piano, Unipol pensa a una specializzazione della forza vendita su segmenti di clientela, attraverso lo sviluppo dei clienti affluent (l'obiettivo è arrivare a 350 consulenti family welfare) e lo sviluppo Pmi e *small business* (target: 450 business specialists). Per armonizzare le proprie strategie nell'ambito della formazione, il gruppo ha dato vita al *progetto accademy*, destinato a dipendenti, agenti e manager: un unico polo dedicato, dove verranno erogate 150mila ore di formazione, con un investimento annuo pari a 6 milioni di euro.

Per quanto riguarda invece la ricerca, il gruppo ha creato una struttura dedicata specificamente all'innovazione per "accelerare e anticipare un mercato in rapida trasformazione tecnologica", ha spiegato Cimbri. Nell'IT, il gruppo investirà circa 150 milioni per il miglioramento della qualità dei servizi e l'efficientamento dei costi, ma anche per l'evoluzione dell'offerta di servizi alla rete.

## LA STRATEGIA DI INVESTIMENTO

La strategia sarà finalizzata a sostenere nel medio e lungo termine, in modo strutturale, i rendimenti finanziari attraverso delle direttrici che tengano conto anche del bilanciamento rispetto alle metriche Solvency II. In termini di asset class, ciò significa meno titoli governativi, più diversificazione, a fronte di un incremento selettivo dei titoli corporate e altre attività finanziarie. Nel settore immobiliare è prevista la valorizzazione e la stabilizzazione del portafoglio immobiliare (4,3 miliardi entro il 2018) sul totale degli attivi del gruppo. Nel business della riassicurazione si punta a crescere sui mercati esteri attraverso la società UnipolRe (con sede a Dublino, in Irlanda) per passare da una raccolta di 39 milioni di euro (2015) a 300 milioni nel 2018.

## INTERMEDIARI

## L'agente, tra norme e ispezioni

**L'intermediario è, oggi, destinatario di leggi, sentenze, regolamenti e accertamenti che contribuiscono a complicare l'operatività agenziale. Se ne è parlato nel corso di un workshop Anapa**



Vincenzo Cirasola

Si intensificano le responsabilità, si inaspriscono le sanzioni. Questo il tema del seminario, *La tutela degli agenti*, organizzato a Roma da **Anapa Rete ImpresAgenzia**, per delineare insieme al regolatore, giuristi e addetti del settore, il quadro normativo, in continua evoluzione, e quello ispettivo.

“Nel 2015 - afferma **Maria Luisa Cavina**, responsabile servizio vigilanza intermediari assicurativi **Ivass** - su 720 segnalazioni ricevute, sono stati avviati 195 procedimenti disciplinari, 357 ordinanze e 242 procedimenti sanzionatori, per un valore

pari a 5 milioni di euro (4 milioni nel 2014)”. Di questi, sottolinea Anapa, solo lo 0,38% degli agenti risulta essere stato sanzionato, contro lo 0,88% dei broker e il 2,94% delle banche, “anche se su queste ultime - avverte **Vincenzo Cirasola**, presidente nazionale di Anapa Rete ImpresAgenzia - c'è ancora molto da indagare”.

Tra le principali violazioni accertate, le mancate rimesse, la violazione del conto corrente separato, l'appropriazione indebita dei premi versati dai clienti, l'esercizio abusivo dell'intermediazione assicurativa, la commercializzazione di polizze contraffatte, l'emissione di contratti all'insaputa della compagnia o a nome di ignari clienti, la proposizione di nuove polizze unit e index link in assenza di corrette informazioni e di adeguatezza del prodotto. Su tutte queste fattispecie, avverte l'Ivass, bisogna lavorare non solo sul controllo, ma anche sulla cultura e sulla formazione.

Fornire una corretta informativa sulla polizza e proporre una soluzione in linea con le esigenze del cliente rappresentano, per l'intermediario, le principali sfide normative.

### **Informativa e adeguatezza: ben regolate**

Molte sono le leggi, le direttive, i regolamenti e le sentenze che tutelano il cliente in questo senso: dal codice delle assicurazioni ai *Regolamenti Isvap*, tra cui il 5/2006 che sancisce l'obbligo di consulenza; dalla direttiva Ue 2016/97 (art. 20), secondo cui il contratto deve essere coerente con le richieste dell'utente, alle diverse sentenze: quella della Cassazione (24 aprile 2015 n.8412), che obbliga a informare e a proporre un prodotto adeguato al profilo di rischio

del cliente, del Tar del Lazio (5 maggio 2014), secondo cui l'agente è tenuto a un'ordinata conservazione della documentazione precontrattuale; quella del tribunale di Bologna (94/2016), che nega la possibilità di far ricadere *ex post* sull'intermediario il diniego di copertura da parte dell'impresa correlato a limitazioni di polizza già conosciute dal cliente al momento del contratto.

“La materia assicurativa - conferma **David Morganti**, avvocato e consulente Anapa Rete ImpresAgenzia - è quella dove l'obbligo di adeguatezza è meglio disciplinato”, anche grazie allo sforzo di Ivass e delle associazioni degli intermediari in ottica di revisione sostanziale della nota informativa che, se ben fatta, facilita l'intermediario nella sua valutazione di adeguatezza.

### **La norma, come forma di autocontrollo**

Le norme, se da un lato, stringono l'operatività dell'agente, dall'altro, rappresentano un'opportunità laddove la compliance può diventare uno strumento proattivo di vigilanza. “Partendo dalle fonti normative - conferma **Elda Rusich**, esperta di Audit Imprese - va stilata una lista delle attività di agenzie da monitorare: dalla chiusura di cassa, al versamento in banca, dal controllo dei collaboratori alle misure antifrode. E proprio la sistematicità e ripetizione di queste forme di autocontrollo mettono al riparo l'agenzia da pericolose vie di fuga”.

### **Con Ivass un dialogo aperto**

Anche gli agenti iniziano a riconoscere il valore della norma e dell'attività ispettiva. “Se in principio - spiega Cirasola - guardavamo a direttive e regolamenti con riluttanza, oggi le salutiamo con favore perchè ci attribuiscono grande responsabilità e valore. Oggi dialoghiamo con Ivass a cui riconosciamo il merito di esserci venuto incontro, ad esempio sulla questione delle formazioni a 60 ore con alcune disposizioni, come quella imminente che ci consentirà di inviare il certificato Rc auto in pdf al nostro cliente”.

Molti i temi ancora in discussione su cui anche il sindacato si sta impegnando: la semplificazione della nota informativa; la costituzione di **Oria** che, se non si riuscirà a impedire, si tenterà di rendere il meno penalizzante possibile; la questione del tacito rinnovo sulle polizze vita e malattia, “che - avverte Cirasola - se eliminato, metterebbe il cliente a rischio di non essere più assicurato”.

L'incontro si è concluso con un'esortazione al vigilante: essere più rigidi su banche, comparatori e imprese le quali, lamentano gli agenti, non sempre mantengono un atteggiamento di trasparenza verso le mandatarie.

**Laura Servidio**

PERITI

## Le azioni per l'evoluzione della categoria

**Il congresso della confederazione Periti Uniti, svoltosi la scorsa settimana a Cervia, traccia le linee guida per il futuro della professione. Il punto di partenza, in un confronto europeo, è la qualificazione delle competenze e delle abilità del professionista**

La primavera del 2001 e il 12 e 13 maggio del 2016 segnano due date fondamentali nella storia dei periti non auto del nostro Paese.

La prima, che risale al marzo di 15 anni fa, riporta a un congresso tenutosi a Firenze, con la presenza dell'Ania e un confronto tra le varie associazioni di categoria. In quell'occasione si guardava al futuro richiedendo un cambiamento nella professione, una maggiore unità tra le parti e il giusto riconoscimento dal mercato.

L'appuntamento più recente, quello della scorsa settimana a Cervia, ha attribuito contenuto e sostanza alle intenzioni di quel lontano incontro in Toscana, presentando i risultati ottenuti negli ultimi tempi e delineando concretamente obiettivi e percorsi, strategici e operativi, per il futuro dell'intera categoria.

Per chi ha partecipato a entrambi gli eventi, la percezione di un cambio di passo è stata lampante. Perché la due giorni appena passata, a cui hanno partecipato 500 periti, è stata sì l'occasione ufficiale per vedere all'opera la confederazione Periti Uniti (la realtà nata pochi mesi fa, come primo risultato tangibile, con l'obiettivo di fornire ai periti non auto una rappresentanza più forte), ma soprattutto ha rappresentato il trampolino di lancio di un cambiamento necessario cui nessun professionista può più sottrarsi. Il *taglio del nastro* di questo momento storico è stato affidato a **Riccardo Campagna**, presidente della confederazione e presidente di **Assit**, e ai presidenti delle altre associazioni socie: **Francesco Cincotti**, presidente **Aipai**, **Aldo Baggioli**, presidente **Anpre**, **Gino Attilio Timo**, segretario **Collegio Lombardo**.

In un momento in cui le rappresentanze di altre categorie vicine al mondo assicurativo sono da troppo tempo arroccate su posizioni divergenti che separano e indeboliscono gli interessi comuni, i presidenti raccolti nella confederazione hanno invece aperto i lavori insieme, sintetizzando i passaggi chiave che attendono i periti nei prossimi mesi: la certificazione della propria professionalità, il rinnovamento di una qualità che deve essere garantita alle compagnie e al cliente, la loro centralità nel rapporto tra polizza, sinistro e relazione con l'assicurato.

### Dalla norma alla qualità

Questa evoluzione ha comunque richiesto molto tempo: un processo lungo appunto 15 anni, in cui tanti fattori hanno contribuito a trasformare le intenzioni in azioni. In questo arco di tempo, non va dimenticato, il mondo è totalmente cambiato. Il mercato, la regolamentazione, il rapporto con la clientela, il modo di fare assicurazione e di garantire il servizio non sono più gli stessi di qualche anno fa.

Una chiave di volta proviene in particolare dalla legge 4 del 14



da sinistra Francesco Cincotti, presidente Aipai, Santiago Calzado, presidente Fuedi, Luigi Viganotti, presidente Acb, Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba

gennaio 2013, relativa alle professioni non regolamentate, che ha spinto le associazioni dei periti a riflettere sulla necessità di dotarsi di un sistema di autoregolamentazione e certificazione, attraverso il progetto illustrato nel corso del convegno da **Pietro Adorni**, coordinatore commissione norma Uni 11628.

"Abbiamo voluto dotarci di un sistema autonormato - ha dichiarato Adorni che dal 6 marzo 2013 al 17 marzo 2016, data della sua ratifica, ha assistito a un iter che oggi ci permette di svolgere la nostra attività sulla base di un quadro di riferimento chiaro e dettagliato. I miei ringraziamenti vanno a tutti coloro che hanno contribuito a costruire questa norma, grazie alla quale oggi è possibile definire la figura del perito, i suoi compiti, le competenze e le capacità tecniche, operative e gestionali, prevedendo anche la descrizione di tutti gli aspetti etici, deontologici e comportamentali per lo svolgimento dell'attività".

La legge 4/2013 ha ispirato anche il progetto di certificazione della figura professionale del perito, presentato all'ente di certificazione **Cersa**, sulla base di un modello professionale europeo che prevede un percorso di formazione e di apprendimento permanente finalizzato al rispetto di standard qualitativi. "Con riferimento all'European qualifications framework (Eqf) e in conformità agli standard di qualità certificati da Accredia - ha spiegato **Luciano Riveccio**, responsabile sistemi di certificazione di persone Cersa - abbiamo stabilito la distinzione tra perito assicurativo e perito assicurativo senior, indentificando i diversi livelli di conoscenze, competenze e abilità che il professionista dovrà acquisire, dimostrare attraverso un esame specifico e mantenere nel tempo con un programma di formazione continua". Tutta questa attività non si traduce in nessun obbligo per il perito. (continua a pag. 5)



(continua da pag. 4)

Ma il messaggio finale dato dall'avvocato **Giancarlo Faletti**, intervenuto nella seconda giornata del convegno con una dettagliata analisi delle norme e della giurisprudenza della professione, non lascia dubbi: la certificazione è un bollino di qualità che incide, inevitabilmente, nella valutazione e nella scelta della professionista.

#### Partire dalla formazione

La qualità è il frutto di competenze comprovate, e quindi di un percorso fatto di formazione, verifiche e aggiornamento costante. A questo la Confederazione periti uniti ha pensato valorizzando le partnership con Cersa e con Cineas. Tra i risultati presentati al Congresso, spicca la convezione studiata per tutti gli iscritti alle associazioni confederate, che potranno godere di agevolazioni economiche per la partecipazione ai corsi: quelli con contenuti propedeutici alla certificazione, in particolare, saranno selezionati e qualificati da Cersa.

“Abbiamo già trasmesso a Cersa - ha evidenziato **Adolfo Bertani**, presidente Cineas - l'elenco di tutti i corsi che abbiamo realizzato negli ultimi cinque anni. Chi li ha frequentati è già pronto per dare l'esame richiesto. Chi pensava, 15 anni fa, che la figura del perito si sarebbe presto estinta, oggi viene da voi contraddetto. Ma - ha sottolineato - siete solo all'inizio: dovete avere piena consapevolezza delle difficoltà che vi attendono e dovete crederci fino in fondo, senza mai dimenticare che non dovrete mai chiudervi su voi stessi, né rischiare di trascurare i cambiamenti del mercato e i nuovi operatori che vi sono entrati con attività affini alla vostra”.

#### Il perito tra compagnie e clienti

Pensare all'evoluzione della categoria implica un passaggio inevitabile: la selezione di soggetti che non meritano di farne parte. “Oggi è necessario fare sistema - ha evidenziato **Francesco Cincotti** - affinché la nostra categoria possa un giorno essere garante dello sviluppo assicurativo. Questo obiettivo si raggiunge lottando innanzitutto contro chi svolge attività di perizia senza le adeguate competenze e conoscenze della materia. Dobbiamo pensare al ruolo che ricopriamo:

siamo noi che, quotidianamente, andiamo a casa del cliente. E proprio per questo motivo dobbiamo essere portatori di qualità”.

Alla relazione con il cliente è stata dedicata, nel corso del convegno, una tavola rotonda che ha visto gli interventi di rappresentanti degli intermediari, delle compagnie, del mondo aziendale, con la partecipazione di **Alessandro de Felice**, presidente di **Anra** e dei consumatori, con la presenza di **Fabrizio Premuti**, presidente di **Konsumer**. L'esperienza dei periti a livello internazionale è stata trasmessa da **Santiago Calzado**, presidente **Fuedi**. “L'unità tra le associazioni di categoria - ha ricordato Calzado - è l'occasione, come avvenuto in Spagna, di rafforzare la nostra voce e la nostra capacità di rappresentanza. Per far evolvere la professione è però fondamentale costruire un quadro regolamentare che ci aiuti a farci riconoscere a livello di sistema e a presentarci al cliente con maggiore credibilità”.

L'importanza dei periti per le compagnie di assicurazione è stata ribadita dagli esponenti delle imprese presenti alla tavola rotonda, **Giuliano Basile**, responsabile attività di supporto di **Allianz**, **Francesco Semprini**, direttore generale **Hdi Global Italia** e **Angelo Leotta**, responsabile controllo di gestione dei fiduciari di **Reale Group**.

Il delicato equilibrio tra la fase di sottoscrizione e quella del sinistro, dove viene affidato al perito il confronto tra la validità della polizza, l'entità del danno e il relativo risarcimento, è stato oggetto degli interventi di **Carlo Marietti Andreani**, presidente di **Aiba**, e **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**.

Dalla tavola rotonda emerge un messaggio di fondo, da condividere per il futuro con tutti gli operatori: la possibilità di creare un sistema virtuoso capace di intervenire sia sul contratto assicurativo che sulla componente di servizio. A condizione che si riesca a costruire una collaborazione più stretta tra i periti, le compagnie, gli intermediari e la clientela.

**Maria Rosa Alaggio**

(Un approfondimento sui contenuti della tavola rotonda sarà pubblicato sul numero di *Insurance Review* di giugno).

#### 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

## LE AZIENDE TRA RISCHI E SINISTRI

9 GIUGNO 2016



MILANO



Palazzo delle Stelline,  
Corso Magenta, 61



9.00 - 17.00

### PROGRAMMA

**Chairman Maria Rosa Alaggio** *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.40 - **TAVOLA ROTONDA: Rischi globali per grandi e piccole aziende: come cambiano e come gestirli?**

*Mariarita Arena, responsabile credito e cauzioni di Ania*

*Adolfo Bertani, presidente di Cineas*

*Alessandro De Felice, presidente di Anra*

*Francesco Saverio Losito, vice presidente nazionale Asseprim - Confcommercio imprese per l'Italia*

*Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba*

*Luigi Viganotti, presidente di Acb*

10.40 - 11.00 - **I rischi dell'internazionalizzazione**

*Enrico Guarnerio, ceo di Strategica Group*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **Rischi, sinistri e semplificazione del contratto assicurativo**

*intervento a cura di Simmons & Simmons*

11.50 - 12.10 - **Aziende: come assicurare prodotti, processi aziendali e filiera distributiva**

*Nicola Mancino, ceo di Agcs Italia*

*Orazio Rossi, country president di Chubb*

*Aig (\*)*

12.10 - 12.30 - **L'innovazione nel ripristino danni**

*Stefano Sala, amministratore delegato di per*

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Cyber crime e rischio terrorismo**

*Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di finanza - cyber security advisor*

14.20 - 14.40 - **Assicurazione e imprevedibilità del rischio: quali soluzioni di sicurezza per le aziende?**

*Uberto Ventura, managing director di Willis Towers Watson*

*Marsh*

14.40 - 15.00 - **L'evoluzione delle responsabilità: rischi per manager e imprese**

*Filippo Martini, studio legale MRV*

15.00 - 15.20 - **Imprenditori e assicurazioni**

*Angelo Bruscano, presidente nazionale dei giovani imprenditori di Confapi*

*Nicola Cattabeni, presidente di Ugari*

15.20 - 16.45 - **Le aziende nel momento del sinistro: esperienze a confronto**

*Andrea Angeletti, insurance and claims manager Aeroporti di Roma*

*Alberto Beretta, consigliere delegato del gruppo Beretta*

*Francesco Cincotti, presidente di Aipai*

*Carlo Cosimi, insurance vice president di Saipem*

*Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia*

*Claudio Marchionni, responsabile logistica di UniEuro*

*Falegnameria Gianni Sala*

*Socio Asseprim*

16.45 - 17.00 - Q&A

(\*) invitato a partecipare

Con il Patrocinio di:



Città  
metropolitana  
di Milano

Altri Patrocini:



Sponsor:



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