

PRIMO PIANO

Cyber risk, più danni delle nat-cat

Il cyber risk inizia a far più paura delle catastrofi naturali. A detta di Denis Kessler, presidente e ceo di Scor, l'impatto degli attacchi informatici potrà in futuro superare la soglia dei 600 miliardi di dollari all'anno, ben al di sopra della media annua di circa 230 miliardi fatta registrare finora dalle catastrofi naturali. L'allarme è arrivato nel corso di una conferenza sulla sicurezza informatica che si è tenuta lo scorso venerdì alla Banca di Francia, in vista del test che sarà promosso dai paesi del G7 il prossimo mese.

Attualmente, ha spiegato Kessler, "la domanda di coperture informatiche supera l'offerta". E ciò, ha aggiunto, anche in ragione della mancanza di dati aggregati sugli incidenti già avvenuti. Per Kessler, è arrivato il momento di unire gli sforzi per "costruire un database e una tassonomia per la condivisione delle informazioni", arrivando a un vocabolario comune per l'analisi d'impatto degli attacchi informatici. "Sogno una sorta di scala Richter del cyber risk", ha chiosato Kessler.

Per Sabine Lautenschlaeger, membro del comitato esecutivo della Bce, ormai è soltanto "una questione di tempo" prima che avvenga qualche serio incidente. "L'impatto economico degli attacchi informatici - ha affermato - è stato finora trascurabile, non così alto, eppure non mi sento assolutamente a mio agio".

Giacomo Corvi

COMPAGNIE

Unipol, obiettivo 2021

Lo scorso venerdì, a Milano, il gruppo ha presentato il suo nuovo piano industriale 2019-2021, attraverso cui intende rafforzare la leadership nel mercato danni agendo soprattutto su tre ambiti: mobilità, welfare e property

La parola d'ordine è evoluzione. Archiviati con successo gli obiettivi del vecchio piano 2016-2018, il gruppo **Unipol** ha fissato nuovi importanti traguardi definiti nel nuovo piano industriale 2019-2021, presentato agli analisti e alla stampa lo scorso venerdì 10 maggio a Milano. Il primo gruppo assicurativo danni in Italia vuole confermare la propria leadership in un mercato sempre più volatile e competitivo, e per questo Unipol sa che è necessario cambiare ma senza snaturarsi: evolvere, appunto, come indica lo stesso titolo dato al piano, *Mission: evolve*.

IL NUOVO PIANO, IN SINTESI

Unipol intende fare leva sui propri asset distintivi, in primis attraverso la più ampia rete distributiva in Italia, con oltre 8.500 punti di vendita e 30 mila intermediari, ma anche attraverso l'uso estensivo della telematica e dei dati. Il gruppo punta a diventare leader in tre ecosistemi: *mobility*, *welfare* e *property*. Per quanto riguarda la mobilità, Unipol prevede il lancio di nuove soluzioni, come ad esempio quella del noleggio a lungo termine (l'obiettivo è arrivare a 60mila autovetture) o dei pagamenti in mobilità (target: 250mila clienti che pagano attraverso app); è prevista, inoltre, un'ulteriore evoluzione della telematica in ambito auto, puntando a cinque milioni di black box installate. Relativamente al secondo ecosistema, quello del welfare, il piano prevede lo sviluppo di nuove soluzioni grazie alla piattaforma di *flexible benefit* (si punta a 3.000 aziende aderenti alla piattaforma ad hoc), *Internet of things* e telemedicina, nonché soluzioni per ottimizzare la spesa sanitaria privata delle famiglie italiane (obiettivo 300mila card per intermediazione di servizi sanitari). Quanto al terzo ambito, quello property, il piano prevede di realizzare una evoluzione dell'integrazione tra assicurazione, domotica e assistenza in una logica di architettura aperta, e lo sviluppo delle utility, con l'obiettivo di arrivare a cinque milioni di unità immobiliari su cui poter sviluppare soluzioni tecnologiche.

Unipol, inoltre, lancerà una nuova proposta al mercato che offre soluzioni alla pluralità dei bisogni dei clienti, integrando la protezione delle persone e delle aziende con servizi innovativi connessi alla mobilità, alla salute e al patrimonio.

I TARGET FINANZIARI E QUELLI INDUSTRIALI

Per quanto riguarda i target finanziari e quelli industriali, l'asticella è stata ancora una volta alzata. Relativamente alla parte finanziaria, l'utile netto cumulato di gruppo è fissato a due miliardi di euro, con dividendi cumulati per 600 milioni (1,3 miliardi per la capogruppo **UnipolSai**), e un solvency II ratio tra il 140 e il 160%. Quanto agli obiettivi industriali, la previsione per la raccolta danni al 2021 è di 8,7 miliardi di euro (+750 milioni di euro rispetto al 2018), di cui 4,4 miliardi di euro nell'auto e 4,3 miliardi nel non auto, con un *combined ratio*, al netto della riassicurazione, pari al 93% (-1,2% rispetto al 2018), e di 92,5% nell'Rc auto. Per quanto riguarda la raccolta vita, l'obiettivo è arrivare a 5 miliardi di euro (+750 milioni di euro rispetto al 2018).

(continua a pag. 2)



Carlo Cimbrì in un momento della presentazione del piano

(continua da pag. 1)

NON VENDIAMO SOGNI

Gli obiettivi del piano sono ambiziosi ma realizzabili, come ha sottolineato l'ad di Unipol, **Carlo Cimbri**, ricordando agli investitori di aver centrato tutti i target al 2018. "Facciamo dei piani, ci diamo degli obiettivi e li realizziamo. Non vendiamo sogni, né agli investitori, né ai clienti", ha detto. Oggi Unipol è leader nel settore assicurativo danni per posizionamento di mercato sia come numero di clienti (16 milioni) sia come quota di mercato (25% Rc auto e 23% malattia). "Agiremo in continuità con ciò che già siamo, consapevoli che per evolvere bisogna investire", nella tecnologia, nell'elaborazione dei dati, nella velocità di liquidazione. E su questo il gruppo può contare sulla capacità delle sue società specializzate come **Alpha Evolution**, **Leithà** e **Auto presto e bene**, oltre che su una compagnia come **UniSalute**, "prima compagnia sanitaria in Italia, che di per sé rappresenta un modello innovativo". Su questa base di partenza, "andremo a perfezionare ulteriormente l'eccellenza tecnica", ha osservato Cimbri, aggiungendo che "l'obiettivo è andare oltre l'assicurazione. Questo piano è un ulteriore tassello di un progetto più ampio del gruppo Unipol, che guarda al 2030". Andare oltre, ha precisato l'ad, significa "pensare a come offrire ai clienti cose diverse, partendo già da un'ottima base di assicurati con un tasso di retention all'87%. Proporranno altre strade ma senza alterare qualità e focus". In questo senso, ha detto Cimbri, "la specializzazione delle reti e dei rami deve operare all'interno di un sistema in grado di funzionare come un'orchestra". Il focus e l'attenzione al dettaglio devono essere ancora più alti perché "a questi livelli è come essere in Formula 1".

LA FORZA DI UNA DISTRIBUZIONE CAPILLARE

Nel corso della presentazione del piano industriale, la rete distributiva UnipolSai, la più grande d'Italia, è stata più volte citata come "asset distintivo del gruppo", come ha ricordato, tra gli altri, il direttore generale di UnipolSai, **Matteo Laterza**, sottolineando l'importanza del **Patto Unipol 2.0** definito "un traguardo importantissimo che ci ha consentito accordi strategici in ambito dati e multicanalità". Anche Laterza ha insistito molto sulla specializzazione, in un contesto in cui essere generalisti "non funziona più". Per questo UnipolSai "ha investito sulle figure dei *family welfare* e *business specialist* a supporto delle agenzie". La strategia del gruppo prevede il rafforzamento della macchina commerciale di agenzia tramite la specializzazione della forza vendita e del modello operativo, l'intensificazione dei contatti con la clientela e sofisticazione delle proposte commerciali sulla base di profilazione evoluta dei clienti. Forte accento è stato posto anche sulla multicanalità, con l'utilizzo dei canali remoti di contatto, pienamente integrati con la rete agenziale. Il piano inoltre prevede un'evoluzione digitale del modello di servizio alla clientela, con focus su assistenza, cronicità e prevenzione, e lo sviluppo della raccolta vita attraverso la spinta della rete agenziale.

Sul fronte della bancassicurazione, il piano prevede la valorizzazione dell'accordo distributivo con **Bper** e **Popolare di Sondrio** tramite **Arca Vita** e **Arca Assicurazioni**, con focus sullo sviluppo di una logica multicanale a supporto della vendita finalizzata all'aumento della penetrazione commerciale. Inoltre è prevista una valorizzazione dell'accordo distributivo con **UniCredit** attraverso **Incontra**, con ampliamento dell'offerta di prodotti distintivi salute e protezione per i clienti della banca. Infine, il piano prevede lo sviluppo di accordi distributivi con player operanti in altri settori merceologici attraverso **Linear**, "per valorizzare i reciproci portafogli clienti", ha spiegato Laterza.

NON POLIZZE COMMODITY

Come ha osservato **Enrico San Pietro**, co-general manager head of insurance di UnipolSai, "ci sono tutte le condizioni affinché i prodotti di UnipolSai non siano percepiti come commodity, ma compresi per la loro capacità di offrire valore aggiunto". Nel segmento auto, ad esempio, "saranno affinati i modelli di *pricing* mediante l'utilizzo di nuove variabili e tecniche di *machine learning*", mentre "i processi liquidativi saranno ancora più efficienti grazie alla tecnologia, con internalizzazione del margine legato alla telematica". Nel non auto, il piano prevede lo sviluppo dei segmenti retail ad alta marginalità, la gestione dinamica del pricing per migliorare la copertura del rischio effettivo assicurato e un maggiore ricorso alla riparazione diretta nel property e nei sinistri da fenomeno elettrico. Inoltre, è stata definita "una protezione innovativa del conto economico del gruppo rispetto ai frequenti eventi naturali di media entità per effetto del cambiamento climatico", ha detto San Pietro.

Sul fronte vita, "Unipol intende superare la logica tradizionale basata sui prodotti facendo evolvere l'offerta in una visione integrata vita e welfare, per soddisfare i crescenti bisogni di protezione e di previdenza degli italiani". Questo obiettivo sarà realizzato attraverso "un'evoluzione sia del modello consulenziale dal prodotto al portafoglio, sia dell'offerta prodotti di puro rischio con garanzie aggiuntive per la copertura dei rischi malattia e di non autosufficienza".

GLI INVESTIMENTI IN PERSONE, TECNOLOGIA E BRAND

Il piano prevede lo stanziamento di 90 milioni di euro in un fondo di solidarietà per sostenere circa 600 uscite volontarie. A fronte di ciò, Unipol prevede 300 nuove assunzioni di giovani risorse che permetteranno di abbassare di due anni l'età media di dipendenti. Cimbri ha parlato di "gestione equilibrata delle risorse umane", che potrà consentire di arrivare a una crescita del 10% della raccolta premi per dipendente. Investimenti anche in tecnologia (200 milioni di euro la somma allocata nell'IT) e anche in comunicazione per valorizzare il brand UnipolSai "come leader di innovazione e servizio. Investiremo in questo ambito per segnare una discontinuità rispetto al passato – ha detto Cimbri – ma non diventeremo dei top spender in comunicazione".

NORMATIVA

Risarcire il danno oltre il denaro

L'indennizzo va verso una dimensione umana. Da questa considerazione è partito il congresso nazionale dell'associazione Melchiorre Gioia, che ha riunito nella Capitale tanti contributi attorno a una nuova visione del sinistro, che sposta il focus dalla rendita ai servizi

Il valore sociale della mutualità assicurativa è stato il tema centrale dell'annuale meeting della società medico giuridica **Melchiorre Gioia**, giunto alla sua 28esima edizione. Giuristi, assicuratori ed esperti del settore si sono confrontati, nei giorni scorsi a Roma, sulle interpretazioni del danno non patrimoniale, sulla responsabilità medica e sanitaria (in attesa dei decreti attuativi della legge Gelli) e su una gestione multipilastro dei sinistri.

In apertura della giornata di venerdì 10 maggio, il padrone di casa, **Giovanni Cannavò**, presidente dell'associazione, ha sottolineato la centralità di un percorso di cura organizzato, specializzato e qualificato per il recupero e il reinserimento nella società del danneggiato. I danni gravi vanno seguiti in modo "diretto e personalizzato" da tutti gli attori coinvolti: non bastano i risarcimenti generosi, è necessario intraprendere un "nuovo percorso fondato sul dialogo, sull'ascolto dei reali bisogni del paziente e dei suoi familiari e sull'assistenza". Ecco quindi che la mutualità assicurativa diventa il "tema del futuro richiedendo l'acquisizione di una professionalità diversa".

Verso il recupero sociale dell'individuo

Un esempio di eccellenza in questo nuovo percorso è la **Fondazione Don Gnocchi**, che affronta i sinistri complessi in ottica di personalizzazione del servizio fornendo attività riabilitative all'avanguardia (robotica, esoscheletro, tele-assistenza), ma soprattutto un'attenzione particolare al recupero sociale dell'individuo. "Dobbiamo fare un processo di crescita culturale", ha confermato il dg **Francesco Converti**, spostando il focus dalla rendita ai servizi per consentire il recupero delle attività quotidiane, lavorative e ricreative: "tutto questo vale più di un risarcimento in denaro".

Norme chiare e univoche

La mattinata è stata animata dal dibattito giurisprudenziale, durante il quale giuristi, legali e assicuratori hanno ribadito l'urgenza di norme e tabelle univoche. È opportuno dare una definizione unitaria del danno alla persona, ha esortato **Guido Alpa**,



professore ordinario di istituzioni di Diritto privato dell'Università La Sapienza di Roma, sottolineando che questo "non può cambiare in base alla sede in cui il danno avviene".

"Manca chiarezza", ha aggiunto **Maurizio Hazan**, avvocato e vice presidente della società scientifica Melchiorre Gioia, in un lungo excursus sulla produzione legislativa e giurisprudenziale che ha creato dubbi interpretativi e costi per la collettività. "Avere regole certe è fondamentale e ora bisogna mettere un punto", ha insistito il legale, con riferimento ai tanti elementi di confusione: ad esempio, secondo la Cassazione, gli articoli 138 e 139 del Codice delle assicurazioni affermano che la gradualità della quota di danno biologico è a discrezione del giudice; viceversa, secondo Hazan, si tratta di un incremento di default non personalizzabile.

Molti dubbi restano anche sulle tabelle: l'articolo 138 fa riferimento a quelle milanesi (adottate nel 65% dei casi), mentre i giudici romani sostengono che queste non sono più applicabili proprio alla luce dell'articolo 138. "Bisogna fare una tabella di legge unica e omnicomprensiva", ha avvertito **Umberto Guidoni**, responsabile auto e card di **Ania** e segretario generale di **Fondazione Ania**, ricordando che le dispute dottrinali hanno un "impatto sociale ed economico molto rilevante che paghiamo tutti". Parliamo di 11 miliardi di euro di risarcimenti per sinistri Rca, di cui sette miliardi per danni alla persona, e di una consuetudine a risarcire il danno in modo diverso da regione a regione, "il che rende difficile anche uniformarci all'Europa".

Più rigore sulle micropermanenti

Altra nota dolente sono i colpi di frusta: nel 2018 sono stati pagati sei miliardi di euro per danni alla persona, di cui due miliardi per le micropermanenti e, secondo gli ultimi pronunciamenti della Cassazione, la lesione non potrà essere negata solo per l'assenza di un referto strumentale. Su questo, Cannavò ha auspicato un "maggior rigore": dare 90 giorni per un colpo di frusta, ha avvertito, "non ha fondamento scientifico". (continua a pag. 4)



Un momento dell'evento

(continua da pag. 3) Molto si può fare con le nuove forme di risarcimento, ad esempio quelle in forma specifica, ha sottolineato **Paolo Novati**, vice direttore generale danni e vita di **Vittoria Assicurazioni**: se fatto in modo "parallelo e non aggiuntivo al risarcimento, il mondo assicurativo li affronterebbe con grande interesse e impegno".

In attesa dei decreti attuativi

Nel pomeriggio, il focus si è spostato sulla responsabilità medica e sanitaria dopo la legge Gelli, nell'attesa dell'ormai prossima pubblicazione dei decreti attuativi su cui si richiede "coraggio e lungimiranza".

Tra i punti in sospeso, quello della continuità assicurativa da garantire attraverso due strumenti: la *deeming clause*, che copre l'assicurato anche dopo la scadenza della polizza per le richieste di risarcimento conseguenti a circostanze denunciate nel periodo di validità del contratto; e la *continuous cover*, che prevede la copertura anche delle richieste di risarcimento conseguenti a circostanze non segnalate.

Altro punto da sostenere è la virtuosa alternanza tra il sistema assicurativo e l'autorizzazione (su cui, a oggi c'è asimmetria), intervenendo a livello fiscale e favorendo la condivisione tra pubblico e privato dei criteri e delle funzioni di *loss adjustment* per la produzione delle riserve.

Premiare le gestioni virtuali

Un punto spesso trascurato è quello sancito dall'articolo 1 della legge Gelli sulla prevenzione del rischio come strumento di tutela della salute e della sicurezza. Su questo, ha avvertito **Giovanna Marzo**, presidente dell'associazione **Auxilia Iuris**, docente di Diritto privato all'Università di Torino, la sanità pubblica e privata differiscono: mentre la prima ha già una cultura della gestione del rischio, nel privato e nel socio-sanitario non è così perché il pagamento del premio assicurativo e il riconoscimento del risarcimento non contribuiscono a creare quella cultura. Qui, ha spiegato, "giuristi e assicurazioni possono fare la differenza premiando le gestioni virtuose" e costruendo polizze che diano "rilievo alla serietà e modalità di gestione dei rischi".

Verso un modello multipilastro

La giornata si è conclusa con il racconto di alcune esperienze che portano la presa in carico, l'assistenza e la liquidazione del danno verso un modello multipilastro di sostegno alle vittime. Nel pubblico, è emersa la *best practice* dell'**Inail**, che fornisce gratuitamente ai propri iscritti un'intensa attività di prima cura, riabilitazione, assistenza polispecialistica, prevenzione e reinserimento sociale. Nel privato spicca l'iniziativa **Ania Cares** della Fondazione Ania, che supporta i familiari delle vittime della strada con un team di 80 psicologi che seguono la persona per otto incontri personalizzati: un totale di 374 casi trattati e 940 interventi di sostegno.

Per favorire questo modello multipilastro vanno create partnership pubblico-private, integrando il servizio sanitario pubblico con i diversi attori sul territorio. Serve una "maggiore sinergia fra assicurazioni e strutture sanitarie per costruire un percorso di cura in forma diretta post evento grave", ha concluso **Giorgio Agrati**, chief sales officer direzione commerciale di **Rbm Assicurazione Salute**. Quello che manca è una "cabina di regia comune tra pubblico e assicurazioni", che consenta alle compagnie di fare quel salto da "puro pagatore ad accompagnatore dell'evento drammatico". Realizzando quel sogno di mutualità assicurativa.

Laura Servidio

MERCATO

Fabio Panetta si insedia all'Ivass

Venerdì scorso ha assunto ufficialmente la carica di presidente dell'Istituto di vigilanza

Il passaggio di consegne è finalmente arrivato: lo scorso venerdì **Fabio Panetta** (nella foto) ha raccolto il testimone da **Salvatore Rossi** e assunto ufficialmente le cariche di direttore generale della **Banca d'Italia** e di presidente dell'**Ivass**. La nomina era arrivata nel Consiglio dei Ministri dello scorso 30 aprile, all'indomani del complicato rinnovo del direttorio dell'Ivass e, soprattutto, dell'uscita di scena di Salvatore Rossi.

Nato a Roma nel 1959, Panetta è entrato in Banca d'Italia nel 1985 con un incarico all'interno del servizio studi. Diventato nel 1999 titolare della direzione monetaria e finanziaria, ha ricoperto dal 2007 al 2011 l'incarico di direttore centrale ed è stato poi nominato, nel 2012, vice direttore generale della Banca d'Italia. Nel suo curriculum si contano una laurea in economia presso l'università Luiss di Roma, un master alla London School of Economics e un PhD presso la London Business School, nonché incarichi presso università e istituzioni come l'Ocse, la Bce e l'Fmi.

Insieme a lui, con la firma dei decreti del presidente della Repubblica dello scorso 3 maggio, sono stati nominati in qualità di vice direttore generale **Luigi Federico Signorini**, **Alessandra Perazzelli** e **Daniele Franco** (quest'ultimo a partire dal 20 maggio 2019): insieme al già citato Panetta e al governatore **Ignazio Visco**, comporranno il direttorio della Banca d'Italia.



G.C.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 13 maggio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno

6 GIUGNO 2019

MILANO

09.00 - 16.45

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

RISCHI: CULTURA E CAPACITÀ DI AZIONE

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - L'Italia tra percezione dei rischi e bisogno di crescita

Lucio Poma, responsabile scientifico dell'area industria e innovazione di Nomisma

09.50 - 10.10 - Joshua, il "perito virtuale" per la valutazione oggettiva del cyber insurance risk

Roger Cataldi, head of cybersecurity practice di Almaviva

10.10 - 10.30 - Qualità per lo sviluppo sostenibile

Luigi Ferrata, segretario di Asvis

Formazione evoluta per la gestione dei rischi nelle aziende

Massimo Michaud, presidente di Cineas

10.30 - 10.50 - Prevenzione: tecnologie per la gestione integrata del rischio

10.50 - 11.10 - Cyber crime, l'evoluzione delle minacce per cittadini e aziende

Nicola Bernardi, presidente di Federprivacy

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

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 13.00 - TAVOLA ROTONDA: Aziende, come gestire cause ed effetti della business interruption

Carlo Cosimi, vice presidente di Anra e corporate head of insurance & risk financing di Saipem

Tommaso Faelli, studio Bonelli Erede e docente di Cineas

Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba

Massimo Marchi, presidente Marchi & Fildi Spa - Filidea Srl

Stefano Scoccianti, enterprise risk manager del gruppo Hera

Marco Valle, vice presidente di Aipai

Luigi Viganotti, presidente di Acb

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - L'eccellenza nella cyber security

14.20 - 14.40 - La trasformazione ambientale, tra eventi climatici e intervento dell'uomo

Roberto Buizza, docente della Scuola Superiore Sant'Anna Pisa

Andrea Minutolo, geologo e coordinatore scientifico di Legambiente

14.40 - 15.00 - Il ruolo delle coperture di tutela legale

Intervento a cura di Das

15.00 - 15.20 - Specialty lines, strategie per lo sviluppo in Italia

15.20 - 16.30 - TAVOLA ROTONDA: L'assicurazione per le Pmi: problematiche, formazione commerciale e soluzioni per il cliente

Massimo D'Alfonso, direttore rami elementari di Sara Assicurazioni

Daniela Marucci, direzione tecnica danni e sinistri, responsabile linea corporate di UnipolSai

Massimo Monacelli, chief property & casualty claims officer di Generali

Massimo Perego, responsabile sviluppo commerciale di Reale Mutua

Fabrizio Perna, responsabile formazione commerciale di Reale Mutua

16.30 - 16.45 - Q&A

16.45 - Chiusura lavori

Con il patrocinio di:



Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

BELFOR (●)

Convegno

LA GESTIONE DELLE EMERGENZE NEGLI ENTI PUBBLICI Strumenti normativi e deroghe per interventi di somma urgenza

16 maggio 2019 - 9.00-13.30 | Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano

AGENDA

09.00 - 09.30 - Registrazione e welcome coffee

Introduzione e moderazione a cura del Prof. Mario Tozzi, geologo e divulgatore scientifico

09.30 - 10.00 - Saluti e introduzione

Prof. Roberto Tasca, Assessore a Bilancio e Demanio Comune di Milano

On. Alessandro Manuel Benvenuto, Presidente della VIII Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici

10.00 - 10.20 - Il caso di un sinistro incendio in un tribunale

Filippo Emanuelli, AD BELFOR Italia

10.20 - 10.40 - Gli strumenti giuridici per la gestione dell'emergenza negli Enti Pubblici

Avv. Piergiuseppe Venturella, Studio Tonucci & Partners

10.40 - 11.00 - I contratti nella gestione delle emergenze

Avv. Piorgiorgio Sposato, Studio Tonucci & Partners

11.00 - 11.30 - **TAVOLA ROTONDA** - Modelli di protezione dalle catastrofi naturali

Moderata: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Società e Rischio

Dario Focarelli, direttore generale Ania

Massimo Michaud, presidente Cineas

*Referente della Protezione Civile Nazionale **

11.30 - 11.50 - Testimonianze ed esperienze di un Ente Pubblico

Avv. Mario Antonio Scino, Capo del Dipartimento per la Programmazione e il coordinamento della politica economica

11.50 - 12.10 - Gli interventi di restauro e di messa in sicurezza preventiva a tutela dei beni culturali

Dott. Alessandro Bozzetti, vice presidente Assorestauro

12.10 - 12.30 - Testimonianze ed esperienze di un Ente Pubblico

Dott. Guido Castelli, presidente Ifel e Sindaco di Ascoli Piceno

12.30 - 13.20 - **TAVOLA ROTONDA** - Sicurezza e continuità operativa: dalle criticità alle soluzioni

Moderata: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Società e Rischio

Luca Franzi de Luca, presidente Aiba

Gabriella Fraire, consigliere Anra

Nicola Berlucchi, consigliere Assorestauro

Guido Castelli, presidente Ifel e Sindaco di Ascoli Piceno

Anna Botti, responsabile del Contenzioso Responsabilità Civile e tutele assicurative Anas

Dario Dalla Torre, P&C Imprese - Responsabile Enti Pubblici, Sanità, Trasporti e Canale Diretto Generali Italia S.p.A.

Daniela Marucci, Direzione Tecnica Danni e Sinistri - Responsabile Linea Corporate UnipolSai Assicurazioni S.p.A.

13.20 - 13.30 - Conclusioni Q&A

13.30 - Light lunch

* invitato a partecipare

Con il patrocinio di:



Ania
Associazione Nazionale
Imprese Assicuratrici



Città
metropolitana
di Milano

PATROCINIO
Comune di
Milano

Organizzazione a cura di:

Insurance
Connect

In collaborazione con:

CINEAS
PER UNA CULTURA DEL RISCHIO

Tonucci & Partners

Iscriviti cliccando qui