

PRIMO PIANO

Sanità, le mosse di Apple

Apple mette a segno un colpo importante nella commercializzazione del suo Apple Watch come dispositivo per monitorare la salute e supportare il benessere degli assicurati americani. La mela ha appena siglato la prima partnership con Devoted Health un assicuratore privato Medicare, che da ora si accollerà un terzo (circa 150 dollari) del costo di Apple Watch per tutti i suoi assicurati.

Devoted Health non è il primo assicuratore a rendere più facile per le persone ottenere un Apple Watch: l'azienda di Cupertino collabora già con compagnie assicurative come Aetna e UnitedHealthcare, ma Devoted Health è un assicuratore Medicare Advantage, cioè un'impresa privata che estende i benefit del programma medicare a categorie difficilmente assicurabili, come le persone anziane. Sebbene Devoted Health sia un assicuratore relativamente piccolo, Cnbc fa notare che la compagnia conta circa 4.000 assicurati solo in Florida, mentre per Apple l'accordo può rappresentare il primo passo per la creazione di un nuovo mercato. I programmi assicurativi Medicare Advantage sono stati utilizzati da oltre 20 milioni di persone nel 2018. Alcune delle funzionalità di Apple Watch, come il monitoraggio della frequenza cardiaca e il rilevamento di cadute accidentali, sono fatte apposta per questo target.

Fabrizio Aurilia

PERITI

Perizie e non solo: i 140 anni di Lercari

Si sono tenuti lo scorso giovedì, presso l'Excelsior Hotel Gallia di Milano, i festeggiamenti per il 140mo anniversario del Gruppo. Un'occasione per ripercorrere il lungo cammino percorso dall'azienda: da piccolo studio peritale a realtà di dimensione internazionale, attiva anche nei servizi post vendita assicurativi

Il 2019 ha un sapore speciale per **Gruppo Lercari**, che quest'anno taglia il traguardo di 140 anni di attività. Correva l'anno 1879. L'Italia esisteva da appena 18 anni. Roma era diventata capitale otto anni prima. Il nostro era un Paese profondamente diverso da quello che conosciamo, e che solo decine di anni dopo avrebbe agganciato la locomotiva dell'industrializzazione. Oggi il mondo si presenta in modo radicalmente diverso, attraversato da un vorticoso cambiamento, in cui anche il settore assicurativo è caratterizzato da una fase fortemente evolutiva. La risposta del Gruppo Lercari a queste trasformazioni epocali e trasversali a tutti i settori è stata quella di integrare competenze e massa critica, sviluppando una larga gamma di servizi, non solo peritali, per supportare la clientela sia per quanto riguarda il momento della sottoscrizione o quello di trasferimento del rischio, sia nella gestione del servizio post-vendita, delle eventuali situazioni di crisi e dei rischi emergenti.

UN PERCORSO DI FAMIGLIA

La storia di Lercari parte da Genova: in uno studio nel cuore del porto, **Luigi Lercari**, nonno dell'attuale presidente e padre di **Jean**, iniziò a svolgere l'attività di perito incendio, furto, trasporti e avarie marittime. La storia del più antico studio peritale italiano è stata poi portata avanti dalle successive generazioni e ulteriormente sviluppata da **Rodolfo Lercari**, oggi alla guida con i figli **Gian Luigi, Giovanni, Alessandro e Francesca**. In questi 140 anni l'azienda è cresciuta, fino ad assumere le attuali caratteristiche di **Gruppo**, diventando uno dei player italiani di primissimo piano nel campo dei servizi post-vendita assicurativi, con ramificazioni all'estero.

LE LEVE DEL CAMBIAMENTO

"Nonostante la sua lunga storia, ricca di tappe significative – spiega Rodolfo Lercari a *Insurance Daily* – Gruppo Lercari non ha mai perso quel magico sapore di famiglia che ne costituisce un evidente tratto distintivo sul mercato", unitamente alla chiara scelta di campo "sempre e solo dalla parte degli assicuratori". Il brand, aggiunge, "è caratterizzato da un approccio imprenditoriale, multidisciplinare e disruptive. (continua a pag. 2)



Rodolfo Lercari, presidente di Gruppo Lercari



La famiglia Lercari

(continua da pag. 1)

Ciò ha consentito all'azienda di rapportarsi a livello di eccellenza con il mercato di riferimento". Un mercato che a seguito dell'evoluzione nella propensione al consumo da parte della clientela e della progressiva avanzata di nuovi player digitali, ha profondamente mutato la sua fisionomia. Gruppo Lercari ha dovuto compiere in brevissimo tempo un cambio di passo, rivedendo i propri modelli di business con largo anticipo. Gli aspetti su cui si è lavorato sono stati quelli delle competenze tecnico-assicurative e della presenza territoriale. Ma si è voluto intervenire anche sulle leve tecnologiche, operando importanti investimenti finalizzati al re-engineering dei processi e l'utilizzo dei più recenti strumenti digitali e di intelligenza artificiale, oltre che sulle partnership con importanti player a livello globale.

140 ANNI DI CULTURA E VALORIZZAZIONE DELLE RISORSE

Da anni il Gruppo svolge un ruolo attivo nella partecipazione e organizzazione di iniziative culturali in ambito assicurativo: "i suoi technical focus e workshop, incentrati su temi di grande attualità, sono ormai divenuti un must", sottolinea Rodolfo Lercari.

Da parte sua, l'attività peritale negli ultimi anni ha vissuto cambiamenti significativi, sulla spinta della innovazione tecnologia e nel processo industriale assicurativo. L'evoluzione tecnologica è un fattore abilitante. Ma secondo Rodolfo Lercari è ancora più determinante l'attenzione riservata allo sviluppo delle risorse. Per entrare a far parte dei team peritali Lercari, il requisito preliminare è quello di essere in possesso di conoscenze tecnico-ingegneristiche associate a una approfondita preparazione specifica nel settore della perizia contrattuale e delle normative in campo assicurativo. Competenze qualificate in materia di gestione del rischio completano il profilo di questo professionista, unitamente a soft skills di intermediazione e di relazione interpersonale. Particolare attenzione viene riservata alla formazione e aggiornamento dei collaboratori, per i quali è previsto un piano di affiancamento nella fase introduttiva e sistematico monitoraggio e aggiornamento nel corso del rapporto professionale, in ragione della seniority e della specializzazione per materia.

NON SOLO PERIZIE

La perizia, precisa Rodolfo Lercari, "è e resta area storica e strategica di business Lercari, il cui nome ne è ormai divenuto sinonimo". Tuttavia, il Gruppo ha sviluppato altre due fondamentali aree di business nel campo dei servizi post vendita assicurativi. Una è quella della proposizione di servizi innovativi connessi alla new economy e alla sharing economy. L'altra è rappresentata dalla TPA (third party administration) nella quale opera in partnership con **Sedgwick Group**, primo conglomerato mondiale nella gestione tecnologica dei sinistri, per il mondo assicurativo e non solo, impiegando circa 22mila professionisti in più di 60 Paesi del mondo. Di Sedgwick, Lercari è rappresentante per l'Italia e altri 21 Paesi.

Un approccio che ha consentito al Gruppo di dare vita a quello che Rodolfo Lercari definisce una sorta di "problem solving center" in grado di risolvere i problemi, anche temporanei o di picco, della propria clientela, operando tanto a livello domestico quanto in qualsiasi altra parte del mondo ciò si renda necessario.

LE INIZIATIVE PER I FESTEGGIAMENTI

Per festeggiare la ricorrenza del centoquarantesimo anniversario dalla fondazione, è stato realizzato un logo del tutto inedito che racconta "140 anni di competenze, professionalità e ricerca". Il Gruppo ha inoltre organizzato una serie di iniziative e incontri, a cui hanno partecipato i protagonisti dell'industria assicurativa nazionale e internazionale e del risk management, per ripercorrere le tappe fondamentali della sua storia e confrontarsi sul futuro del settore. A coronamento di questo percorso il cocktail party celebrativo tenutosi giovedì scorso nella magica cornice dell'Excelsior Gallia di Milano, altrettanto storico marchio dell'hospitality milanese, con la partecipazione di numerosi amici, clienti e interlocutori del Gruppo al quale ha fatto da sfondo il nuovo video celebrativo realizzato per l'occasione.



L'Excelsior Gallia, a Milano, sede della celebrazione dei 140 anni di Gruppo Lercari

Beniamino Musto

NORMATIVA

Idd e regolamenti Ivass: le novità per il 2020

L'istituto di vigilanza è intervenuto nuovamente sui regolamenti emanati appena un anno fa: l'autorità ha posto in pubblica consultazione le modifiche su governo dei prodotti e su una serie di disposizioni già in vigore

In riferimento alle numerose novità contenute nei documenti di consultazione, pubblicati dall'Ivass lo scorso 23 settembre, ci dedicheremo in questa sede all'analisi del documento di consultazione n. 2, il cui obiettivo principale, ma non esclusivo, è quello di completare il quadro normativo sulla distribuzione dei prodotti Ibips, attraverso i canali di competenza dell'istituto di vigilanza, ovvero quelli costituiti dagli agenti e i broker e i loro collaboratori, dagli intermediari iscritti nella sezione C e dalle imprese di assicurazione e dai loro dipendenti.



Mediante il documento, l'istituto di vigilanza ha inteso presentare una serie di ulteriori variazioni regolamentari, che troviamo, tra l'altro, nell'ambito del regolamento dell'Ivass n. 40 del 2018 in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa, sulle quali intendiamo concentrarci.

Come possiamo vedere, scorrendo le proposte di modifiche al Regolamento in questione, le stesse, oltre a riguardare le regole di comportamento per la distribuzione di prodotti Ibips, prendono in considerazione anche la razionalizzazione e la semplificazione degli obblighi a carico degli operatori e l'aumento della tutela del consumatore, oltre a toccare alcuni aspetti definitivi, come ad esempio quello (fondamentale) relativo al concetto di distribuzione assicurativa (si veda al proposito l'art. 4, lett. d) dello schema di provvedimento, contenuto nel documento di consultazione.

Più razionalità, meno informazioni

Dal punto di vista pratico, questo significa che i distributori, nella finestra di tempo concessa dall'Ivass per poter formulare osservazioni, commenti e proposte (scadente, lo ricordiamo, il 31 ottobre 2019), sono chiamati a riflettere attentamente sulla portata delle novità in arrivo, tra le quali segnaliamo quelle in tema di documentazione precontrattuale e di valutazione delle richieste ed esigenze del contraente.

Nel contesto del documento viene proposta la revisione de-

gli allegati 3 e 4, denominati rispettivamente, *Informativa sul distributore* e *Informazioni sul prodotto assicurativo non-Ibip*, ai quali si aggiungono gli allegati 4-bis *Informazioni sul prodotto d'investimento assicurativo* e 4-ter *Elenco delle regole di comportamento del distributore*.

La prospettiva seguita dall'Ivass sembra essere quella di voler incidere non solo sotto il profilo formale, ma anche sotto quello sostanziale, riducendo la quantità di informazioni da rendere a ogni contratto e razionalizzando le modalità di consegna della documentazione.

Attenzione alle esigenze del cliente

Ancora più interessanti sono le modifiche proposte in relazione alla fase di valutazione delle richieste ed esigenze del contraente, prevedendosi la consegna di un'apposita dichiarazione, sottoscritta dal contraente e dal distributore, in cui quest'ultimo attesta che il prodotto assicurativo risponde alle esigenze e alle richieste del contraente, specificandone i motivi.

Inoltre, viene proposta l'eliminazione dei commi 5 e 6 dell'art. 58 del regolamento 40, in base ai quali, riportando un approccio già seguito sotto la vigenza del Regolamento Isvap n. 5 del 2006, era consentita la vendita del prodotto assicurativo, anche nel caso di non corrispondenza dello stesso alle richieste e alle esigenze del cliente o nell'ipotesi in cui il distributore non fosse in grado di accertare la corrispondenza del prodotto alle esigenze e alle richieste del cliente a causa del rifiuto del contraente di fornire le informazioni richieste.

Vedremo quali saranno gli esiti della fase di pubblica consultazione, destinati, in ogni caso a incidere sull'operatività degli intermediari, i quali, anche se in alcuni casi in una logica di semplificazione, dovranno molto probabilmente mettere mano a documenti e processi rivisti da poco più di un anno.

Il tutto, fermo restando che tali attività dovranno procedere di pari passo con quelle richieste dal documento di pubblica consultazione n. 1 in materia di Pog, dove, lo ricordiamo, il legislatore delegato ha scelto un approccio differenziato, a seconda della tipologia di intermediario.

Andrea Maura,

*www.legalgrounds.eu a member of ALIANT,
an international law firm*

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 14 ottobre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577



XVII CONVEGNO BENPOWER

17 | 20 ottobre 2019 - Grand Hotel Dino, Baveno

L'EVOLUZIONE DEL RAMO PROPERTY. La centralità della gestione sinistri

Venerdì 18 ottobre 2019 - Sala Venere

MATTINA

09.00 Registrazione partecipanti

09.20 - 09.30 Benvenuto da parte di Benpower

09.30 - 10.45 Conferenza: **Dinamiche e comunicazione**

Moderata Maria Carolina Balusso, Responsabile Marketing e Comunicazione Benpower

Intervento introduttivo da parte di Luigi Viganotti, Presidente ACB

Emanuela Allegretti, Head of Claims Advocacy Marsh Italy

Riccardo Campagna, Amministratore Unico IRES

Vittorio Scala, Country Manager Lloyd's Italia

Antonio Scognamillo, Direttore Commerciale Amissima

Marco Valle, Vicepresidente Aipai e Vicepresidente Cineas Area Periti

10.45 - 11.15 Pausa caffè

11.15 - 13.00 Tavola rotonda: **Consapevolezza e obiettivi**

Moderata Maria Rosa Alaggio, Direttore Responsabile Insurance Review

Simona Andrezza, Responsabile Danni non Auto Ania

Francesco Cincotti, Country Manager Italia Vrs Adjusters

Titti De Spirt, Head of Willis Italian Network

Sergio Ginocchietti, Dirigente Liquidazione Property UnipolSai

Orazio Rossi, Country President Chubb Italia

Renato Vecchio, Direttore Network Assicurativo Benpower

Intervento conclusivo da parte di Massimo Michaud, Presidente Cineas

13.00 - 14.30 Pranzo a buffet

POMERIGGIO

14.30 - 15.30 Conferenza: **Parola d'ordine efficienza**

Moderata Renato Vecchio, Direttore Network Assicurativo Benpower

Andrea Caldirola, Responsabile Divisione Sinistri Assiteca

Alessandro De Felice, Presidente Anra

Andrea Gualtirolo, Head of Property Claims Axa Italia

Aldo Rebuffi, Fondatore Osservatorio Sinistri Cineas

Lorenzo Spagna, Presidente CdA RDA Servizi e Delegato Assit

15.30 - 16.30 Tavola rotonda: **Network e trend emergenti**

Moderata Maria Carolina Balusso, Responsabile Marketing e Comunicazione Benpower

Pierluigi Cavallotti, Aon Country Director Claims Division

Nicola Mancino, CEO Allianz Global Corporate & Specialty

Andrea Mormino, Responsabile Polo Sinistri Property Cattolica Assicurazioni

Erik Somaschini, Presidente Anapa Lombardia

Alessandra Trentin, Presidente Women Insurance Network

Aurelio Vaiano, Presidente Aipai

16.30 - 17.00 Prospettive internazionali

Intervento conclusivo da parte di Brian Siemsen, CEO of Claim Central Consolidated



PER INFORMAZIONI CLICCA QUI

Evento riconosciuto



CERSA S.r.l. - Organismo di certificazione riconosce crediti formativi per seminari, convegni e conferenze promossi da BENPOWER in base a quanto previsto dagli schemi di certificazione di riferimento, ai fini del mantenimento e rinnovo della certificazione "Perito liquidatore assicurativo" UNI 11628:2016

Convegno



insurance Trade®
WWW.INSURANCE TRADE.IT

7 NOVEMBRE 2019

MILANO

09.00 - 17.00

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

RC AUTO, CRESCERE CON QUALITÀ

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

Main sponsor:



09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - Rc auto, catena del valore e nuove leve per la redditività
Michele Bertozzi, senior consultant di Scs Consulting
Federico Pastorelli, project leader di Scs Consulting

09.50 - 10.10 - Le condizioni per una crescita di qualità
Enrico San Pietro, condirettore generale assicurativo di UnipolSai
Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni

10.10 - 10.30 - Il ruolo dell'IoT nella creazione del valore in ambito assicurativo: tre casi d'uso
Stefania Borrelli, IoT sales manager Insurance di Vodafone Business

10.30 - 11.00 - Strategie e azioni per il contenimento dei costi
Oscar Foti, direttore underwriting auto di Amissima
Mauro Paccione, responsabile direzione tecnica danni di Reale Mutua Zurich ()*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.10 - Il ruolo dell'Rc auto per compagnie e cittadini
Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass
Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan

12.10 - 12.30 - Centralità del consumatore e innovazione, binomio possibile?
Michele Latronico, sales area manager marchio Glassdrive - Saint-Gobain Autover Italia

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - L'assicurazione nella percezione degli italiani, dalla tariffa ai servizi di assistenza
Paolo Martinello, presidente di Fondazione Altroconsumo

14.20 - 14.40 - Tecnologie per il futuro del business assicurativo nel ramo motor
a cura di Lojack

14.40 - 15.10 - TAVOLA ROTONDA: Smart city: opportunità e problematiche delle connected autonomous car
Michele Colajanni, direttore della Cyber Academy, Università di Modena e Reggio Emilia
Andrea Galimberti, client partner, head of mobility di Kantar
Axa Assicurazioni ()*
Generali Italia ()*

15.10 - 15.30 - L'Rc auto del futuro: come misurare e contrastare i livelli di distrazione dei guidatori
Alessandra Girardo, amministrato delegato di Kubris, azienda di Kirey Group

15.30 - 15.50 - Canale agenziale: come vendere l'Rc auto oggi?
Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione agenti Allianz
Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti Amissima
Gaetano Vicinanza, presidente del Gruppo agenti Sara

15.50 - 16.10 - Mobilità 4.0: nuovi rischi e nuove soluzioni
Guglielmo Elefante, responsible for underwriting di Das

16.10 - 17.00 - TAVOLA ROTONDA: Obiettivi e risultati dell'utilizzo della tecnologia nella gestione dei sinistri
Barbara Buralli, direttore sinistri di Intesa Sanpaolo Assicura
Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
Andrea Radini, business architect - insurance analytics and business architecture di Cattolica Assicurazioni
Pedro Bernardo Santos, direttore generale di G-Evolution
Giovanni Storici, responsabile liquidazione sinistri di Genertel
Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama Assicurazioni
Roberto Tremontozzi, responsabile liquidazione sinistri di Crédit Agricole Assicurazioni

17.00 - Chiusura lavori

(*) invitato a partecipare



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo