

## PRIMO PIANO

## Sale la raccolta danni

La raccolta premi nel ramo danni del mercato assicurativo italiano supera per la prima volta la soglia dei 22 miliardi di euro nei primi sei mesi dell'anno. Secondo l'ultimo aggiornamento dell'Ania, alla fine del secondo trimestre del 2023 i premi totali del portafoglio diretto italiano nel settore danni sono stati pari a 22,1 miliardi di euro, in aumento dell'8,1% su base annua: secondo l'associazione, si tratta della decima variazione trimestrale positiva consecutiva. A trainare la performance è soprattutto il segmento non auto che, seppur in ritardo rispetto al +13,8% fatto registrare nei primi tre mesi del 2023, mette a segno un balzo del 9,1% su base annua: bene soprattutto i rami credito (+20,9%), merci trasportate (+17,6%), malattia (+15,2%), cauzione (+12,4%) e incendio ed elementi naturali (+9,3%).

In positivo anche il comparto auto, che registra una crescita del 6,5% grazie al segno più messo a bilancio da Rc auto (+4,6%) e corpi veicoli terrestri (+12,9%). Nel dettaglio, l'Ania evidenzia che la crescita dell'Rc auto è dettata dall'effetto combinato "di un incremento dei premi medi, che in base alle stime associative aumentano nei primi sei mesi del 2023 del 4%, e di una crescita del parco dei veicoli assicurati di circa l'1,5%".

Giacomo Corvi

## NORMATIVA

## Rca, audizione di Ania su estensioni e deroghe dell'obbligo assicurativo

**L'associazione delle imprese ha presentato una serie di considerazioni e proposte al legislatore per armonizzare gli impatti delle modifiche proposte dallo schema di decreto di recepimento della cosiddetta Direttiva auto**

L'Ania è stata sentita in audizione presso la commissione Finanze della Camera riguardo lo schema di decreto legislativo che ha recepito la direttiva UE 2021/2118, che modifica a sua volta la direttiva 2009/103/CE, sull'Rc auto. Le principali osservazioni dell'associazione delle imprese riguardano l'estensione dell'obbligo assicurativo Rc ai veicoli elettrici leggeri e il sistema di deroghe all'obbligo assicurativo delineato dallo schema di recepimento. Riguardo al primo punto, Ania ricorda che la Direttiva auto, nell'articolo 3, non ha incluso i veicoli elettrici leggeri nella definizione di veicolo cui si applica l'obbligo assicurativo, ma ha lasciato la discrezionalità ai singoli Stati membri. La scelta del legislatore italiano è stata quella di inserire tra i veicoli destinatari dell'obbligo assicurativo anche i veicoli elettrici leggeri che saranno, nel dettaglio, individuati con un apposito decreto del ministro delle Imprese e del Made in Italy, in concerto con il ministro delle Infrastrutture e dei trasporti e con il ministro dell'Interno. Ma poiché l'assicurazione deve sempre riferirsi "in modo univoco al veicolo oggetto del contratto" tramite la targa, l'associazione è disponibile a trovare "soluzioni gestionali specifiche, idonee per la corretta applicazione dell'obbligo di copertura assicurativa", giacché i "veicoli elettrici leggeri" in questo momento non sono identificabili univocamente, proprio perché privi di targa. Occorre perciò "un confronto tecnico-istituzionale volto a individuare possibili soluzioni operative".



### L'ESTENSIONE DELL'OBBLIGO ASSICURATIVO

Rispetto al secondo punto, la sospensione dell'obbligo assicurativo e relative deroghe, la posizione di Ania è molto articolata, giacché la questione è certamente quella più complessa. In primis, la direttiva auto estende il perimetro attuale dell'obbligo assicurativo Rc auto, collegandolo al fatto che il veicolo sia utilizzato in conformità della sua funzione abituale come mezzo di trasporto, a prescindere dalle proprie caratteristiche, dalla circostanza che si trovi in area pubblica o privata o che sia fermo o in movimento. Data questa estensione, anche in questo caso, la direttiva ha previsto per gli Stati membri delle deroghe in base alla propria normativa corrente. Ania ricorda, inoltre, che la stessa direttiva prevede, agli articoli 4 e 5, la possibilità di derogare all'obbligo assicurativo "per quanto concerne i veicoli utilizzati esclusivamente in zone il cui accesso è soggetto a restrizioni, conformemente al diritto nazionale".

### SOSPENSIONI PIÙ DIFFICILI

Nell'attuazione la direttiva, da un lato, modifica l'articolo 122 del Codice delle assicurazioni e dall'altro introduce nello stesso Cap il nuovo articolo 122-bis (Deroghe): quest'ultimo accorda agli assicurati la possibilità di continuare a beneficiare della clausola contrattuale di sospensione della copertura Rc, che è presente nei contratti sin dall'introduzione dell'obbligo assicurativo (1971). (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1) Secondo i dati di Ania, peraltro, le sospensioni delle coperture Rc auto registrate nel 2022 sono state oltre 2,8 milioni, un dato in costante crescita dal 2019, "probabilmente per gli alti livelli inflattivi", commenta Ania, per "l'aumento del costo del carburante, per il maggiore utilizzo dello strumento dello smart working post pandemia e per il complesso contesto economico-finanziario attuale".

Il problema del nuovo articolo 122-bis, secondo l'associazione, è che restringerebbe e complicherebbe per gli assicurati le modalità di sospensione, invece si semplificarle facendo l'interesse dei cittadini, come è l'ovvio obiettivo della norma.

### IL PREAVVISO DI 30 GIORNI, IL LIMITE DI NOVE MESI

Ad esempio, l'articolo 122-bis, comma 2, introduce alcune restrizioni rispetto alle clausole contrattuali di sospensione diffuse nel mercato, quali l'obbligo di preavviso di 30 giorni antecedenti alla scadenza della sospensione per poter prorogare il termine della sospensione stessa, nonché una durata massima della sospensione complessiva non superiore a nove mesi per ciascuna annualità.

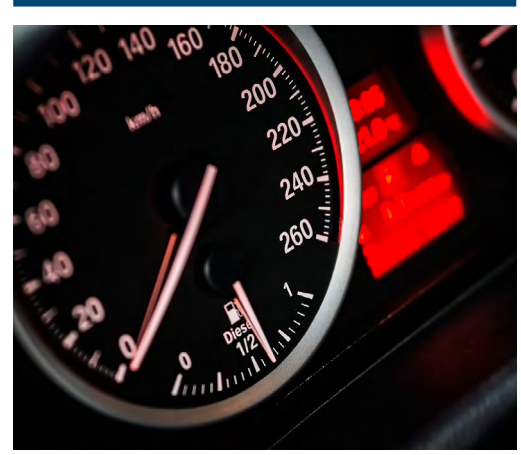
"Queste restrizioni – spiega Ania – non sembrano compatibili con le reali esigenze degli assicurati e sono peggiorative rispetto alle attuali clausole contrattuali di sospensione". Di solito, fa notare Ania, il proprietario del veicolo non è in grado di indicare un termine esatto in cui intenda far scadere la sospensione. Per gli stessi motivi, il preavviso di 30 giorni per chiedere la proroga "non è realisticamente attivabile dall'assicurato". La norma, inoltre, sottolinea l'associazione, non tiene in considerazione che il soggetto potrebbe avere la necessità di sospendere la copertura più volte nel corso dell'annualità assicurativa, con una durata complessiva di 12 mesi e non solo nove, come invece prescriverebbe il nuovo articolo. "Questa possibilità di sospendere in modo flessibile più volte la copertura Rc auto, oggi prevista dalle clausole contrattuali, non è invece stata prevista e disciplinata nello schema in esame e si propone, pertanto, di aggiungerla a favore degli assicurati", commenta Ania.

### NORME INAPPLICABILI ALLE FLOTTE

L'ultimo capitolo riguarda le società e le pubbliche amministrazioni che gestiscono flotte che con la formulazione del nuovo comma 1-ter dell'articolo 122 del Cap sarebbero assicurate solo quando i veicoli vengano utilizzati per le attività proprie di tali soggetti pubblici o privati. Ma Ania rammenta che esistono già nel nostro ordinamento "forme assicurative speciali [Rc auto a libro matricola, mini volture, targa prova] coerenti con il modello operativo e le esigenze delle suddette aziende /enti". Il nuovo comma 1-ter dell'art. 122 determinerebbe l'obbligo di tenere sempre assicurati i veicoli delle flotte o dei concessionari, anche quando inutilizzati o nelle more della vendita/noleggio, cosa che potrebbe causare, evidenzia Ania, "un rilevante danno economico a queste attività socialmente rilevanti e, di conseguenza, ai cittadini che ne fruiscono".

In conclusione, per l'associazione "sarebbe difficilissima, se non impossibile" l'applicazione della norma, proprio a causa della gestione di un gran numero di veicoli che necessitano, invece, di quegli strumenti assicurativi che sono stati "messi a punto in decenni di esperienza, coerentemente con i modelli operativi degli assicurati persone giuridiche o corporate".

Fabrizio Aurilia



**ARAG Tutela**

**Legale Circolazione #Next!**

**La polizza per muoversi  
senza pensieri.**

[www.arag.it](http://www.arag.it)



## PRODOTTI

## Da Generali e Cattolica due nuove soluzioni per il settore agricolo

**Attiva Agricoltura e Active Impresa Agricola sono state studiate per tutelare l'attività, il patrimonio e la sicurezza digitale delle imprese agricole, inclusi gli agriturismi, evolvendo in base alle esigenze del momento**

Si chiamano Attiva Agricoltura e Active Impresa Agricola le due soluzioni targate **Generali** e **Cattolica** che tutelano l'attività, il patrimonio e la sicurezza digitale delle imprese agricole, inclusi gli agriturismi, evolvendo in base alle esigenze del momento. Tre moduli, eventualmente combinabili tra loro, con coperture dedicate in base alle specificità delle singole filiere, per garantire protezione anche dagli eventi atmosferici. È stato inoltre pensato un modulo dedicato alla prevenzione per supportare con più servizi tutti i clienti in diversi ambiti: dalla consulenza telefonica legale (con gli esperti di **Das**) alla gestione dei rischi cyber, fino all'assistenza medica per titolari e dipendenti. Le nuove soluzioni lanciate da Generali e Cattolica si rivolgono a un settore che in Italia conta più di un milione di imprese e che occupa oltre 2,7 milioni di lavoratori. Un pezzo importante dell'economia italiana, che nel suo complesso vale più del 15% del Pil nazionale e che a sua volta coinvolge molti altri settori economici quali la trasformazione, la distribuzione, il commercio, la ristorazione e l'agriturismo, solo per citarne alcuni. In una nota, Generali spiega che Attiva Agricoltura e Active Impresa Agricola "evolvono nel tempo a seconda delle esigenze degli imprenditori", includendo, tra le altre cose, anche garanzie a tutela delle imprese agricole e degli agriturismi, proteggendoli anche dagli eventi atmosferici.

Entrando nello specifico, le soluzioni assicurative, come accennato, prevedono la protezione dell'attività (dalla tutela dei fabbricati e del loro contenuto alla copertura per il bestiame, con la possibilità di scegliere garanzie dedicate a settori specifici), la protezione del patrimonio (sia quello dell'attività sia quello del proprietario, con la possibilità di estensione alla protezione legale e alla vita familiare), e la protezione digitale (tutela dei dispositivi elettronici e gestione dei rischi cyber), oltre ai già citati servizi per i clienti: dalla consulenza legale all'assistenza medica, con l'invio di artigiani per il ripristino dei locali danneggiati.



Beniamino Musto

## CARRIERE

## Piero Martini è il nuovo cco del Gruppo Helvetia Italia

**Top manager del business development Helvetia in Europa, ha assunto ieri l'incarico**

Il Gruppo **Helvetia Italia** ha annunciato la nomina di **Piero Martini** per il ruolo di chief commercial officer nella nuova direzione commerciale, con l'obiettivo di coordinare la strategia distributiva in un'ottica multicanale. Il cambiamento, spiega una nota, "si fonda sullo sviluppo di un approccio sinergico che coinvolge simultaneamente le unità organizzative agenti, broker e affinity e banche". Il manager ha assunto ieri l'incarico.

Laureato in economia presso l'università Ca' Foscari di Venezia, un master in business administration presso l'Hec di Parigi, Piero Martini vanta una carriera internazionale quasi ventennale nel settore, grazie ad esperienze in realtà assicurative come PartnerRe e Nazionale Suisse. È entrato nel Gruppo Helvetia a San Gallo nel 2015 a seguito della fusione con Nationale Suisse e negli ultimi anni ha seguito il business development del mercato europeo accompagnando, in particolare, la crescita di Helvetia su quello italiano.

Piero Martini si è detto molto soddisfatto del nuovo incarico: "sono onorato – ha detto – dell'opportunità che Helvetia mi ha affidato in un ruolo chiave per la compagnia. Condivido la visione strategica che ha guidato questo cambiamento, per cui mi impegnerò con entusiasmo e determinazione nell'accompagnare Helvetia nel processo di sviluppo continuo verso gli importanti obiettivi delineati dalla strategia 20.25".

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)

Supplemento al 21 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577



## INTERMEDIARI, QUALI SCELTE PER IL FUTURO?

5 OTTOBRE 2023 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Proseguire in un percorso di evoluzione professionale, organizzativa e commerciale è quanto viene richiesto oggi agli intermediari. Ma lo scenario in cui opera la categoria è caratterizzato da cambiamenti che richiedono scelte, in alcuni casi obbligate in altri consapevoli e condivise, che risultano comunque condizionate dai trend di mercato, dalla normativa, dalle strategie delle compagnie, dalla capacità di valorizzare i dati, dal consumatore

Comprendere quale ruolo assumere in un contesto omnicanale significa confrontarsi con le compagnie e puntare su modelli agenziali e aziendali che sappiano coniugare investimenti, tecnologia, valore dell'offerta assicurativa e delle risorse umane in termini di competenze e supporto a evolute esigenze del cliente.

Il percorso che attende gli intermediari nei prossimi mesi è fatto di scelte ragionate, operative ma non solo, di sfide da superare per raggiungere nuovi obiettivi a favore del proprio tratto distintivo e della redditività attesa.

### Il convegno si propone di analizzare:

- *La distribuzione assicurativa tra normativa, conoscenza del cliente e proattività commerciale*
- *Il rapporto con il mercato e con le compagnie: opportunità e questioni aperte*
- *L'intermediario in un sistema distributivo omnicanale*
- *La relazione tra gli ecosistemi assicurativi e l'attività di vendita di servizi integrati*
- *Come cambia il valore del dato: è possibile stabilire un valore economico per le informazioni?*
- *La crescita della figura dell'intermediario: strategie, tecnologie, strumenti per distinguersi dalla concorrenza*
- *Un cambio di passo a favore della redditività*

#### Main sponsor



#### Official sponsor



## PROGRAMMA

09.00 – 09.30	■ <b>REGISTRAZIONE</b>
09.30 – 09.50	■ <b>IL PERCORSO EVOLUTIVO DELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA</b> - <i>Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting</i>
09.50 – 10.10	■ <b>SCENARIO DI MERCATO E IMPORTANZA DELL'RC PROFESSIONALE</b> - <i>Lorenzo Sapieni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe – Rappresentanza generale per l'Italia</i>
10.10 – 10.40	■ <b>GLI AGENTI E IL VALORE ECONOMICO DEL DATO</b> - <i>Filippo Gariglio, vice presidente di Uea</i> - <i>Enzo Sivori, presidente di Aua</i> - <i>Gaetano Vicinanza, presidente del Gruppo Agenti Sara Assicurazioni</i>
10.40 – 11.00	■ <b>SPECIALIZZAZIONE, LEVA VINCENTE NELLA RELAZIONE CON GLI ASSICURATI</b> - <i>Davide Anselmo, Avp field operations – Italy di Cna Hardy</i>
11.00 – 11.30	◆ <i>Coffee break</i>
11.30 – 13.00	■ <b>TAVOLA ROTONDA –IL RUOLO DEGLI INTERMEDIARI TRA NORMATIVA, ECOSISTEMI E OMNICANALITÀ: COME GARANTIRE QUALITÀ PER IL CLIENTE?</b> - <i>Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia</i> - <i>Luca Colombano, vice direttore generale e responsabile della Distribuzione di Italiana Assicurazioni</i> - <i>Claudio Demozzi, presidente di Sna</i> - <i>Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania</i> - <i>Roberto Novelli, capo dell'ufficio Segreteria di Presidenza e del Consiglio di Ivass</i> - <i>Sandro Scapellato, direttore distribuzione di Helvetia Italia</i>
13.00 – 14.00	◆ <i>Lunch</i>
14.00 – 14.20	■ <b>LA CREAZIONE DI VALORE ATTRAVERSO TECNOLOGIA E SERVIZI</b> - <i>Vincenzo Latorraca, amministratore delegato di Global Assistance</i>
14.20 – 15.20	■ <b>TAVOLA ROTONDA – DALLA SOTTOSCRIZIONE DELLA POLIZZA ALLA GESTIONE DEL SINISTRO: INTERMEDIARI GENERALISTI O SPECIALIZZATI?</b> - <i>Michele Cossa, membro del consiglio direttivo Aiba</i> - <i>Angela Rebecchi, general manager di Qbe Europe – Rappresentanza generale per l'Italia</i> - <i>Stefano Sardara, presidente e amministratore delegato di Acrisure Italia</i> - <i>Luigi Viganotti, presidente di Acb</i>
15.20 – 15.40	■ <b>INSURTECH E TRASFORMAZIONE DEI MODELLI DISTRIBUTIVI</b> - <i>Simone Canali, head of intermediary network di wefox</i> - <i>Massimo Signorelli, director of business distribution &amp; digital di wefox</i>
15.40 – 16.00	■ <b>SISTEMI INTERCONNESSI E CONDIVISIONE DEL DATO PER UN'ESPERIENZA CLIENTE UNICA E PERSONALIZZATA</b> - <i>Matteo Tagliabracci, amministratore di Netlevel</i>
16.00 – 17.00	■ <b>TAVOLA ROTONDA – COME GOVERNARE LA REDDITIVITÀ DELLE AGENZIE</b> - <i>Pierguido Durini, presidente del Gruppo Agenti Helvetia</i> - <i>Federico Serrao, vice presidente vicario del GaGi, Gruppo Agenti Generali Italia</i> - <i>Sebastiano Spada, presidente di Ulias</i> - <i>Giuseppe Spampinato, presidente del Gruppo Agenti Assimoco</i> - <i>Giuseppe Sutera, presidente del Gruppo Agenti Italiana Assicurazioni</i> - <i>Enrico Ullivieri, presidente del Gaz, Gruppo Agenti Zurich</i>

## CONVEGNO

5 OTTOBRE 2023 | 9:00 - 17:00

### INTERMEDIARI, QUALI SCELTE PER IL FUTURO?

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

