

PRIMO PIANO

Utili record nel primo semestre

L'ufficio studi e ricerche della Fisac-Cgil ha condotto un'indagine sui bilanci di quattro importanti gruppi assicurativi, Allianz, Axa, Generali e Unipol, da cui emerge un quadro di grande forza dell'industria. Il risultato finanziario complessivo dei quattro gruppi è pari a 12,1 miliardi di euro di utili messi a segno nel primo semestre dell'anno, in crescita del 4,4% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Il rapporto spiega che a tale risultato hanno contribuito i rami danni, con un utile operativo tecnico di 9,1 miliardi (+3%), mentre i rami vita hanno rilevato un utile operativo tecnico di 6,5 miliardi (+7%).

"Ancora una volta – ha osservato la segretaria generale della Fisac-Cgil, Susy Esposito – registriamo risultati estremamente positivi sul fronte della redditività e della solidità del settore assicurativo. Risultati raggiunti grazie all'impegno delle lavoratrici e dei lavoratori del settore che meritano un significativo riconoscimento, a partire dai prossimi rinnovi contrattuali, di primo e secondo livello".

Il settore assicurativo si è quindi confermato nel complesso ancora una volta molto solido e, come riporta la Fisac, evidenza indici di solvibilità (Scr Ratio) in deciso incremento.

Per la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

RICERCHE

Investitori istituzionali, si torna a crescere

Nel 2023, dopo le difficoltà dell'anno precedente, il patrimonio del settore ha registrato un sensibile rialzo: secondo l'ultimo rapporto di Itinerari Previdenziali, siamo ormai vicini alla soglia dei mille miliardi di euro. Bene anche il comparto della previdenza complementare, e buone notizie pure da flussi e rendimenti

Il mercato degli investitori istituzionali in Italia è tornato a crescere dopo un 2022 che, fra aumento dell'inflazione e guerra in Ucraina, si era rivelato particolarmente complicato. Il patrimonio complessivo del settore era calato del 2,2% rispetto all'anno precedente, fermanosi a quota 965,91 miliardi di euro, e i rendimenti messi a bilancio dall'industria, per la prima volta da molti anni, non erano stati in grado di battere i rendimenti obiettivo rappresentati da rivalutazione del tfr, tasso di inflazione e media quinquennale del pil. Nel 2023 le cose sono andate decisamente meglio.

Lo scorso anno, stando all'ultima edizione dell'ormai tradizionale rapporto curato dal centro studi e ricerche **Itinerari Previdenziali**, il patrimonio di casse privatizzate, fondazioni bancarie e operatori del cosiddetto welfare contrattuale (fondi negoziali, fondi preesistenti e casse di assistenza sanitaria integrativa) è ammontato a 295,97 miliardi di euro, più del doppio (+107%) rispetto a quanto si registrava prima della crisi finanziaria del 2008. Se a ciò si aggiungono anche i 697,40 miliardi di euro del welfare privato (fondi aperti, pip e compagnie assicurative), si arriva a un patrimonio complessivo di 993,97 miliardi di euro, ossia abbastanza per arrivare a coprire il 48% del pil nazionale. "Nel 2024 supereremo ampiamente la soglia dei mille miliardi di euro", ha affermato **Alberto Brambilla**, presidente di Itinerari Previdenziali, nelle battute iniziali dell'evento di presentazione del rapporto che si è svolto lo scorso 4 settembre presso la sede di **Borsa Italiana** a Milano.

ANCORA TANTE POTENZIALITÀ

L'evento, aperto con i saluti istituzionali di **Fabrizio Testa**, ceo di Borsa Italiana, ha fornito come ogni anno la possibilità di gettare uno sguardo approfondito a un mercato, quello appunto degli investitori istituzionali in Italia, che è tornato a crescere ma che, allo stesso tempo, presenta ancora notevoli margini di sviluppo. Lo si capisce bene facendo un semplice confronto internazionale nell'ambito della previdenza complementare: il mercato italiano, con un patrimonio complessivo di oltre 260 miliardi di euro e un'incidenza sul pil dell'11,3%, si piazza al 14esimo posto della classifica dei paesi Ocse. Bene ma si può ancora migliorare, visto che in molti altri paesi il rapporto si spinge ben oltre la soglia del 50%.

Basta questo semplice dato per comprendere, ha osservato Brambilla, "come il nostro sia un mercato già molto interessante, ma con alte potenzialità di sviluppo, soprattutto se verranno implementate le necessarie riforme in termini di fondo di garanzia per le microimprese e le pmi (eliminato dal governo Prodi-Damiano nel 2007) e la revisione fiscale prevista nella delega".

BENE ANCHE FLUSSI E RENDIMENTI

La ripresa del mercato nel 2023 è ben evidente in tutti gli ambiti di analisi messi sotto la lente dal centro studi. Il flusso complessivo di risorse per il settore, per esempio, ha chiuso l'anno in territorio positivo per 27,47 miliardi di euro: se a tutto ciò si aggiungono anche gli asset in scadenza, si arriva a un totale di circa 70 miliardi di euro che possono essere utilizzati per nuovi investimenti.

(continua a pagina 2)



(continua da pagina 1) Notizie positive anche dal fronte dei rendimenti, dopo un 2022 che, come già accennato, si era rivelato molto difficile. Tutti gli investitori istituzionali hanno registrato mediamente rendimenti positivi e recuperato, in questo modo, gran parte delle perdite che erano state realizzate nel corso dell'anno precedente. Bene in particolare i pip di ramo III, con una performance complessiva dell'8,4%. Seguono quindi fondi aperti (+7,9%), fondi negoziali (+6,7%), fondazioni di origine bancaria (+4,9%), fondi preesistenti (+4,4%) e gestioni separate (+1,3%). Il trend sembra confermato anche nei primi sei mesi del 2024, con risultati particolarmente positivi nelle gestioni con una maggiore esposizione azionaria. "L'anno in corso dovrebbe caratterizzarsi come un ulteriore recupero rispetto alle perdite registrate nel 2022 per tutti gli investitori istituzionali, migliorando i rendimenti a 5/10 anni", ha affermato Brambilla in chiusura del suo intervento.

VOLATILITÀ E OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO

Dopo un breve intervento di **Michaela Camilleri**, componente del centro studi e ricerche Itinerari Previdenziali, sulle strategie di investimento di fondi pensione, casse di previdenza e fondazioni di origine bancaria, l'evento è proseguito con due tavole rotonde in cui gestori e investitori hanno avuto la possibilità di analizzare lo scenario di riferimento e delineare quelli che, a loro parere, potranno essere i trend di sviluppo per il prossimo futuro.

Il primo momento di confronto ha visto la partecipazione di **Andrea Ferrante**, country manager Italia ed head of sales Lussemburgo di **Swisscanto**, **Alarico Melissari**, head of investor relations di **Clessidra**, **Andrea Pescatori**, ceo e managing partner di **Ver Capital**, e **Giulio Piccinini**, managing director ed head of Italy European Corporate di **Icg**. Dal dibattito è emerso come lo scenario di mercato, seppur segnato da una certa volatilità, offra ancora ampie possibilità di rendimento: molto dipenderà dalla capacità di adottare un approccio bilanciato che sappia da un lato offrire le giuste garanzie nella gestione del rischio e, dall'altro, assicurare ai professionisti del settore la libertà necessaria per analizzare il mercato e cogliere le opportunità di investimento che possono emergere in un ambito di business in rapida evoluzione.

IL RUOLO DEGLI INVESTITORI ISTITUZIONALI

La seconda tavola rotonda è stata dedicata invece agli investitori istituzionali e vi hanno partecipato **Marco Barlafante**, direttore generale di **Preaver**, **Roberto Bottoli**, responsabile finanza di **Previp**, **Francesco Ceci**, cio di **Fondazione Cariplo**, **Gianni Golinelli**, responsabile direzione finanza di **Enpacl**, e **Laura Rizzi**, responsabile mercati e attivi assicurativi di **Mediolanum Vita**. Tutti i relatori hanno concordato sulla necessità di adottare un'asset allocation strategica che sappia gestire e mitigare la volatilità del momento, stabilizzare il portafoglio e offrire uno spazio adeguato per cogliere le opportunità di mercato, magari attraverso quelle forme di investimento alternative che stanno riscuotendo sempre maggior interesse negli ultimi anni. Se il 2023 è stato un anno positivo per gli investitori istituzionali, il 2024 è continuato sulla stessa scia e solo adesso sta mostrando segni di deterioramento: sarà quindi importante mantenere un approccio solido e costruttivo per replicare i risultati realizzati lo scorso anno.

La chiusura dei lavori è stata infine affidata a **Luca Ferrais**, dirigente dell'ufficio finanza sostenibile e affari europei del Mef. "Rapporti di questo genere sono estremamente utili per noi legislatori", ha subito affermato. "Quando un paese riesce a creare un ecosistema vivace dal punto di vista finanziario – ha proseguito – si innesca un circolo virtuoso in cui l'afflusso di risparmio privato alimenta la crescita del mercato". Per riuscire a farlo non esiste tuttavia nessuna formula magica: serve un salto culturale. E la creazione di un mercato dei capitali competitivo, ha concluso, "passa necessariamente dal ruolo degli investitori istituzionali".

Giacomo Corvi

RGI Next 2024

26 Settembre 2024 | Milano - Superstudio Events

ESPLORA
l'innovazione
tecnologica

SCOPRI
l'ecosistema
di partner

ASCOLTA
le esperienze delle
assicurazioni europee

REGISTRATI

ASSIMEDICI[®]
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

**POLIZZA ADEGUATA
DECRETI ATTUATIVI**

ASSIMEDICI adegua tutti i prodotti e lancia nuove soluzioni assicurative

La Legge 24/2017 ha trovato il proprio definitivo compimento con l'entrata in vigore del Decreto Attuativo 232 che ha determinato i requisiti minimi delle coperture assicurative per Sanitari e Strutture Sanitarie.

ASSIMEDICI ha già adeguato i prodotti in essere con **AmTrust**, **BHItalia**, **Lloyd's** e lancia 5 nuove convenzioni **REVO Insurance Spa**, finalizzate allo sviluppo della Responsabilità Sanitaria.

"Siamo fieri di poter continuare ad innovare in un mercato così specialistico e di rimanere un punto di riferimento per gli intermediari che già hanno una partnership con noi ma anche per coloro che decideranno di aprire una nuova collaborazione ed affidarsi a noi per sviluppare il loro business in questo settore" ha dichiarato **Attilio Stefano** Presidente di **ASSIMEDICI**.

Nello specifico le nuove soluzioni **REVO Insurance Spa** sono dedicate a:

Poliambulatori - Studi Odontoiatrici

Retroattività 10 anni - Direzione Sanitaria compresa - Nessuna rivalsa medici liberi professionisti e dipendenti

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Fatturato € 300.000,00

Premio annuo € 1.500,00

Fatturato € 500.000,00

Premio annuo € 2.250,00

Odontoiatri inclusa Medicina Estetica

Retroattività 10 anni - Direzione Sanitaria compresa - Nessuna franchigia - Responsabilità solidale compresa

senza attività di implantologia

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 600,00

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Premio € 800,00

con attività di implantologia

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Premio € 1.100,00

Medici di Medicina Generale

Medici non specialisti - Medici in quiescenza

Compresa Libera Professione ovunque esercitata - Retroattività 10 anni - Nessuna franchigia

Responsabilità solidale compresa - Rivalsa Corte dei Conti e Strutture compresa - Azione Diretta

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 400,00

Giovani Medici e/o Specializzandi

Compresa Libera Professione ovunque esercitata - Retroattività 10 anni - Nessuna franchigia

Responsabilità solidale compresa - Rivalsa Corte dei Conti e Strutture compresa - Azione Diretta

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 300,00

**Affrontare la Responsabilità Sanitaria da specialista è il modo migliore
per affermare le nostre professionalità Ti aspettiamo!**

Per maggiori informazioni visita www.assimedici.it/revo

Contattaci per maggiori informazioni o avviare un nuovo rapporto di collaborazione, supportato da un'efficace assistenza operativa e da un piano provvigionale di sicuro interesse con una piattaforma dedicata.

Per gli intermediari che hanno già una collaborazione diretta con **REVO Insurance Spa** è stato riservato, su queste nuove soluzioni, un trattamento esclusivo.

ASSIMEDICI Srl



20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. (+39) 02.91.98.33.11 - Fax (+39) 02.87.18.19.05

00186 Roma - Piazza Farnese 105 - Tel. (+39) 06.98.35.71.16 - Fax (+39) 06.23.32.43.357

www.assimedici.it E-mail info@assimedici.it PEC info@assimedici.eu



IL PUNTO SU...

Cos'è il danno da vacanza rovinata

Una ricca normativa specifica in maniera chiara quando i disagi patiti durante un viaggio possono essere oggetto di richiesta di risarcimento da parte del cliente. A risponderne, per le relative responsabilità, possono essere sia il tour operator sia l'agenzia viaggi

Attualmente la disciplina dei cosiddetti *danni da vacanza rovinata* è regolata dal dlgs n. 62/2018, che attua i principi dettati dalla direttiva europea 2015/2302 in tema di pacchetti turistici e servizi turistici collegati.

In sostanza, trattasi di un aggiornamento di quanto già disciplinato dall'art. 46 del precedente dlgs n. 79/2011 (Codice del turismo), che sanciva la responsabilità del fornitore di pacchetti turistici tutto compreso, richiamando a sua volta gli articoli 83 e seguenti del Codice del consumo (dlgs 206/05), ripresi dagli articoli 3-4 del dlgs 17 marzo 1995 n. 111 (quest'ultimo emanato in attuazione della direttiva 90/314/Cee del 13 giugno 1990, ora abrogata e sostituita dalla sopra richiamata direttiva Ue 2015/2302).

Andando ancora più indietro nel tempo, era già l'articolo 5 della direttiva del Consiglio 13 giugno 1990, n. 90/314/Cee che riconosceva implicitamente l'esistenza di un diritto risarcitorio di danni morali e non corporali. Ancora prima, l'art. 13 della Convenzione internazionale sui contratti di viaggio (legge 27 dicembre 1977, n. 1084) disponeva che "l'organizzatore di viaggi risponde di qualunque pregiudizio causato al viaggiatore a motivo dell'inadempimento parziale o totale dei suoi obblighi di organizzazione". Il secondo comma stabiliva i massimali di indennizzo spettanti al turista per i danni corporali, materiali e per tutti gli altri danni derivanti dall'inadempimento



© StockSnap - pixabay

mento totale o parziale del contratto di viaggio a danno del consumatore.

Oggi l'art. 46 del dlgs 62/2018 è intitolato *Risarcimento del danno da vacanza rovinata*. Ciò fa presumere dunque che si possa pretendere anche un risarcimento del danno, oltre e indipendentemente dal tempo di vacanza inutilmente trascorso e all'irripetibilità dell'occasione perduta, unici presupposti su cui si fondava invece prima il Codice del turismo all'art. 47 (per altro intitolato in modo più stringato solamente *Danno da vacanza rovinata*).

(continua a pagina 5)



Milano
27 novembre 2024
FABRIQUE

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo:
<https://bit.ly/ICAWards24>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO

(continua da pagina 4) È stato poi aggiunto un secondo comma, a norma del quale il diritto al risarcimento si prescrive in tre anni, ovvero nel più lungo periodo per il risarcimento del danno alla persona previsto dalle disposizioni che regolano i servizi compresi nel pacchetto, a decorrere dalla data del rientro del viaggiatore nel luogo di partenza.

Non vi è più dunque alcuna differenziazione dei termini prescrizionali a seconda che si tratti di danni alla persona o di danni diversi.

Ruoli precisi per organizzatore del viaggio e intermediario

I soggetti coinvolti nell'acquisto di un pacchetto turistico sono abitualmente il viaggiatore (il turista), l'organizzatore (tour operator) e il venditore (comunemente l'agenzia di viaggi).

L'agenzia di viaggi agisce come mandataria sia all'acquisto per conto del cliente (organizzatore) sia alla vendita per conto del medesimo tour operator, e in tal veste assicura la conclusione tra i predetti mandanti del contratto di viaggio, sicché i diritti e gli obblighi relativi a tale ultimo rapporto sorgono direttamente tra tour operator e cliente finale. (Corte di Cassazione civile, sezione 2, sentenza del 24 novembre 2020, n. 26694).

L'organizzatore a sua volta, nell'espletamento dei propri obblighi, può avvalersi di servizi resi da soggetti terzi quali vettori aerei, società di noleggio veicoli, guide turistiche, eccetera, e delle cui inadempienze dovrà essere ritenuto, nei confronti del viaggiatore, responsabile (Cass. civ. n. 22619/12).

Un danno non patrimoniale

Quando possiamo parlare di pacchetto turistico?

Secondo l'articolo 33, sub lettera b), è pacchetto turistico (o package) la combinazione di almeno due tipi diversi di servizi turistici, in cui sono presenti alloggio, trasporto, noleggio, con qualunque altro servizio che non costituisce parte integrante di uno dei predetti servizi e non sia un servizio finanziario o assicurativo, se esso non rappresenta una parte pari o superiore al 25% del valore della combinazione, anche sotto il profilo della pubblicità e della successiva selezione, con durata superiore alle 24 ore o, comunque,

ricomprensivi almeno una notte, con finalità turistica, ovvero tesi a soddisfare interessi di relax, svago del viaggiatore.

Che cosa è il danno da vacanza rovinata? Il danno da vacanza rovinata si inquadra in quel un pregiudizio al benessere psicologico subito in un periodo destinato dal consumatore al riposo o allo svago e dunque nella



© katermikesch - pixabay

mancata realizzazione della finalità turistica oggetto del contratto. È insomma sostanzialmente un danno di natura non patrimoniale.

Responsabilità distinte per i soggetti coinvolti

Come abbiamo visto, il viaggiatore può interfacciarsi nella stipula del negozio con un intermediario e con l'organizzatore.

La nuova disciplina ha preferito sostituire a una indiscriminata responsabilità solidale di dette figure precipue responsabilità in relazione agli obblighi assunti, ovvero da una parte vi sarà una responsabilità del venditore (agenzia di viaggi), ad esempio per la sola violazione di obblighi informativi o concernenti la corretta trasmissione delle prenotazioni, che può però estendersi financo alla incauta e non ponderata scelta dell'organizzatore.

Ad esempio, si è ritenuto configurarsi il danno da vacanza rovinata quando i servizi erogati dalla struttura alberghiera non erano corrispondenti a quelli offerti sul catalogo e il livello delle prestazioni riservate agli ospiti era gravemente scadente. In detto caso si è ritenuto sussistere la responsabilità dell'agenzia di viaggi che aveva venduto il pacchetto facendo erroneamente affidamento sulla qualità della struttura desumibile solo dal catalogo reso disponibile dal tour operator, senza compiere una verifica in concreto della qualità dei servizi promessi.

Infatti, come detto, è compito dell'agenzia di viaggi scegliere con oculatezza l'organizzatore (Corte di Cassazione civile, ordinanza del 2 febbraio 2022, n. 3150; Corte di Cassazione civile sez. III, 29 aprile 2022, n.13511). L'organizzatore, o tour operator, dal canto suo può essere ritenuto responsabile per disagi cagionati al turista acquirente, mancata erogazione di servizi promessi etc.

È stato per esempio ritenuto integrante un danno da vacanza rovinata l'aver alloggiato il turista per una parte del periodo di soggiorno in una struttura alberghiera di livello qualitativo inferiore rispetto a quella prenotata all'atto dell'acquisto e, per la restante parte del periodo di viaggio, presso la struttura prevista, ma ancora in fase di ristrutturazione, con molti dei servizi promessi (palestra, spa e piscina, spiaggia attrezzata) non ancora ultimati (tribunale di Napoli, Sez. XII, 18 febbraio 2013, n. 2195).

La natura della responsabilità e del danno

Quella derivante dal danno da vacanza rovinata è in linea generale configurata quale responsabilità di natura contrattuale ex art. 1218 cc, ovvero come inesatta esecuzione delle prestazioni contenute nel pacchetto turistico acquistato dal turista, sempre che questa eventualità sia considerata di non scarsa importanza secondo quanto espressamente previsto dall'art. 1455 cc. Questo comporta che non tutti i disservizi rispetto al programma acquistato possono essere fonte di risarcimento a titolo di vacanza rovinata (Corte d'appello di Genova sez. II, sentenza 3 agosto 2020, n.763).

(continua a pagina 6)

(continua da pagina 5) Il danno da vacanza rovinata che ne deriva è un danno di natura non patrimoniale, da distinguersi dal vero e proprio danno patrimoniale che si traduce in una perdita economica o dagli esborsi sostenuti per ovviare ai disagi patiti o ancora dall'inutilità della prestazione resa per i disagi derivati. La normativa specifica che oggetto del contratto deve essere un pacchetto turistico e l'inadempimento deve avere come conseguenza la perdita di un'occasione di relax.

Secondo la Suprema Corte di Cassazione, l'espressione *danni alla persona*, contenuta nell'art. 46 del dlgs 23 maggio 2011, n. 79 (cosiddetto Codice del turismo), deve essere interpretata come onnicomprensiva di tutti i danni di carattere non patrimoniale di cui all'art. 2059 cc, ivi compresi i danni morali da vacanza rovinata (Cass. Civ. n. 5271/2023).

Il ristoro può concernere le più disparate ipotesi.

A titolo esemplificativo è stato riconosciuto un danno da vacanza rovinata in ipotesi di perdita del bagaglio durante il viaggio (Cass. Civ. 6 luglio 2018 n. 17724), di aggressione per mano altrui subita dal turista all'interno del villaggio turistico (Cass. 16 marzo 2017 n. 6830), per la mancata corrispondenza tra la descrizione della struttura ricettiva e la realtà, per la presenza di spiaggia sporca e di mare inquinato da idrocarburi (Cass. 4 marzo 2010 n. 5189), per l'utilizzo di materiale informativo cartaceo e/o fotografico da parte del tour operator rivelatosi non corrispondente al reale aspetto del luogo di villeggiatura (Cass. 17 gennaio 2013 n. 1033) e in tema di divieto di immersioni subacquee non segnalato dal tour operator al turista a ciò espressamente interessato (Cass. 20 marzo 2012 n. 4372).

Infine, occorre precisare che il diritto al risarcimento si prescrive entro tre anni decorrenti dal momento in cui il viaggiatore fa rientro nel luogo di partenza, fatto salvo il riconoscimento del più lungo termine specificamente stabilito da disposizioni di legge per i servizi ricompresi nell'offerta di viaggio acquistata dal cliente.

Mauro De Filippis,
Studio legale THMR



NORMATIVA

Obbligo di polizza cat nat, il decreto attuativo

La bozza messa a punto dal Mef e dal Mimit è pronta: al suo interno sono definite, tra le altre cose, le modalità di individuazione degli eventi

È pronto l'atteso decreto attuativo relativo all'obbligo per le imprese di assicurarsi contro le catastrofi naturali, introdotto dall'ultima legge di Bilancio. Alcuni contenuti del documento, redatto dai tecnici del Mef e del Mimit, già anticipati dal Sole 24 Ore, sono stati visionati anche dall'**Ansa**, che ne ha divulgato alcuni passaggi.

Il decreto, tra le altre cose, definisce i fenomeni naturali interessati. Per alluvione, inondazione ed esondazione: "straripamento, tracimazione, fuoriuscita d'acqua e quanto da essa trasportato, dalle usuali sponde di corsi d'acqua, di bacini naturali o artificiali, dagli argini di corsi naturali e artificiali, da laghi e bacini, derivanti da eventi atmosferici naturali, che interessino l'area in cui si trovino i beni assicurati, anche come delimitata dai provvedimenti assunti dalle autorità competenti".

Per sisma: "sommovimento brusco e repentino della crosta terrestre dovuto a cause endogene, purché i beni assicurati si trovino in un'area individuata tra quelle interessate dal sisma nei provvedimenti assunti dalle autorità competenti, localizzati dalla Rete Sismica Nazionale dell'**Ingv** in relazione all'epicentro del sisma".

Per frana: "movimento, scivolamento o distacco rapido di roccia, detrito o terra lungo un versante o un intero rilievo sotto l'azione della gravità, scoscendimento di terre e rocce anche non derivate da infiltrazioni d'acqua, purché i beni assicurati si trovino in un'area individuata tra quelle interessate dalla frana nei provvedimenti assunti dalle autorità competenti".

Per la fascia assicurata fino a un milione di euro il limite di indennizzo è "pari alla somma assicurata" per la fascia da uno a 30 milioni di somma assicurata il limite di indennizzo è "pari al 70% della somma assicurata dell'ubicazione danneggiata".

B.M.

Nei prossimi giorni pubblicheremo ampio approfondimento sul tema a cura dello studio legale **Thmr**.

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

INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE

3 OTTOBRE 2024 | 9:00 - 17:00

Hotel Meliá | Via Masaccio 19, 20149, Milano



Gestione dei dati, omnicanalità e approccio phygital. Ma anche conoscenza del mercato e di prodotti complessi, da gestire nel rispetto della normativa e affrontando quotidianamente tutti i problemi legati alla redditività. Sono queste le sfide più importanti che condizionano l'attività degli intermediari, chiamati anche a ripensare l'organizzazione operativa, gestionale e tecnologica in funzione delle strategie delle compagnie e delle peculiarità interne, senza mai perdere di vista quanto viene richiesto loro dalla clientela nonostante le politiche tariffarie a volte sfidanti. In questa complessità sta evolvendo la professione dell'intermediario, ogni giorno alla ricerca di opportunità per coltivare una relazione di valore con il cliente ibrido, ma al contempo un rapporto sempre più fondato sulla vicinanza, la prossimità, la consulenza, la personalizzazione. Affrontare il futuro significa pertanto per gli intermediari sviluppare competenze e capacità di cogliere il cambiamento per circoscrivere il perimetro in cui distinguersi dalla concorrenza. E per fare tutto questo servono investimenti, strumenti tecnologici, soluzioni assicurative adeguate e formazione continua.

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

Il convegno si propone di analizzare:

- *Agenti e broker: assetti di mercato e ruolo nella distribuzione assicurativa*
- *Le risposte del settore assicurativo all'evoluzione dei rischi e delle esigenze di protezione di cittadini e aziende*
- *New business e proattività commerciale: aree di crescita e strumenti disponibili*
- *Limiti e ostacoli allo sviluppo dell'offerta assicurativa e della redditività degli intermediari*
- *Il ruolo della tecnologia e il contributo dell'intelligenza artificiale*
- *Il dialogo con la compagnia: i risultati dei tavoli di lavoro tra intermediari e mandanti*
- *Gli investimenti necessari per guardare al futuro (tecnologia, formazione, riorganizzazione delle strutture aziendali)*

Main sponsor



Official sponsor



PROGRAMMA

09.00 – 09.30

■ **REGISTRAZIONE**

09.30 – 09.50

■ **INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE**

Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione Assicurativa 2024

- *Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting*

09.50 – 10.40

■ **TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE, STRUMENTI E OFFERTA PER FAVORIRE LA PROATTIVITÀ COMMERCIALE**

- *Giuseppe Barbati, deputy chairman and managing director di Acrisure Italia*

- *Ezio Peroni, responsabile Distribution di Alleanza*

- *Italiana Assicurazioni**

10.40 – 11.00

■ **OPERATIVITÀ E SVILUPPO: QUALI NUOVE RESPONSABILITÀ PER GLI INTERMEDIARI?**

- *Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe - Rappresentanza generale per l'Italia*

11.00 – 11.30

◆ *Coffee break*

11.30 – 13.00

■ **TAVOLA ROTONDA – ASSICURARE CITTADINI E AZIENDE: GLI INTERMEDIARI TRA PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ**

- *Claudio Belletti, chief commercial officer di UnipolSai*

- *Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa*

- *Claudio Demozzi, presidente di Sna **

- *Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania*

- *Roberto Novelli, capo dell'ufficio Segreteria di Presidenza e del Consiglio di Ivass*

- *Flavio Sestilli, presidente di Aiba*

- *Luigi Viganotti, presidente di Acb*

- *Generali **

13.00 – 14.00

◆ *Lunch*

14.00 – 14.30

■ **DIALOGO CON LA COMPAGNIA, TAVOLI DI LAVORO E RIORGANIZZAZIONE DELLA RETE AGENZIALE**

- *Pierangelo Colombo, presidente del Gruppo Agenti Allianz Viva*

- *Mariagrazia Musto, presidente di Asap (Associazione Agenti Professionisti)*

- *Stefano Passerini, presidente del Gruppo Agenti Hdi Italia*

14.30 – 14.50

■ **LA COMPONENTE DI SERVIZIO ED ASSISTENZA COME TRATTO DISTINTIVO DELL'AGENTE**

- *Federico Bernabei, sales manager intermediari assicurativi di AXA Partners Italia*

- *Guido Dell'Omo, business leader retail di AXA Partners Italia*

14.50 – 15.30

■ **TAVOLA ROTONDA – EVOLUZIONE DEI RISCHI E RUOLO DEGLI INTERMEDIARI, RISPOSTE A VALORE AGGIUNTO PER IL MERCATO ITALIANO**

- *Davide Anselmo, general manager per l'Italia di Qbe*

- *Mario Cipriano, presidente di Uea*

- *Emanuela Mantini, chief commercial officer di Helvetia Italia*

- *Revo**

15.30 – 17.00

■ **TAVOLA ROTONDA – OMNICANALITÀ E CENTRALITÀ DEGLI AGENTI: COME E DOVE INVESTIRE?**

- *Alberto Bonomo, amministratore di X Consulting*

- *Ennio Busetto, presidente dell'Associazione Agenti Allianz*

- *Michele Colio, head of distribution marketing e customers di Zurich Italia*

- *Massimo Levati, direttore commerciale agenti di Axa Italia*

- *Laura Puppato, vice presidente di Agit – agenti Groupama Italia*

- *Federico Serrao, presidente del Gruppo Agenti Generali Italia*

- *Enzo Sivori, presidente di Agenti UnipolSai Associati (Aua)*

- *Simone Tarchiani, direttore rete agenziale di UnipolSai*



CONVEGNO

3 OTTOBRE 2024 | 9:00 - 17:00

INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE

Main sponsor



Official sponsor



*Invitato a partecipare

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO