

PRIMO PIANO

Unicredit e il risiko bancario

Unicredit, l'attore principale nel risiko bancario italiano, esce di scena per partecipare a una partita più grande, che si gioca su scala continentale, con l'operazione con cui ieri si è portata a casa il 9% di Commerzbank, seconda banca tedesca, per una cifra intorno agli 1,5 miliardi di euro.

Ora che Unicredit è fuori scena, e con Intesa Sanpaolo vicina alle soglie dei limiti Antitrust, è opinione diffusa che il consolidamento italiano non potrà che passare dalla creazione di quel terzo polo bancario di cui la risanata Mps, in via di privatizzazione da parte del Tesoro, è destinata a essere uno dei perni. I player alla finestra sono noti: Banco Bpm, Crédit Agricole (che per altro ha già un piede in Banco Bpm, di cui ha quasi il 10% del capitale e un'intesa nella bancassicurazione) e il polo Unipol-Bper-Popolare di Sondrio. Il numero uno di Unipol, Carlo Cimbri, ha tuttavia raffreddato le aspettative del mercato per una replica su Mps di quanto già fatto con Bper e Sondrio, banche in cui Unipol ha acquisito una quota del 20% su cui ha fatto perno per garantirsi la distribuzione delle sue polizze. D'altra parte Mps è vincolata da un accordo di bancassicurazione con Axa che, senza una onerosa chiusura anticipata, scadrà nel 2027. Staremo a vedere.

Beniamino Musto

MERCATO

Cat nat, l'occasione per costruire un dialogo

L'obbligo assicurativo per le imprese sui rischi catastrofali introdotto con la legge di Bilancio 213/23 e il conseguente obbligo a contrarre per le compagnie rappresentano una sfida impegnativa per tutte le parti coinvolte. Il confronto, auspicato anche da Ania in un incontro organizzato da Assolombarda e Anra, può diventare occasione per rafforzare la cultura del rischio e la prevenzione

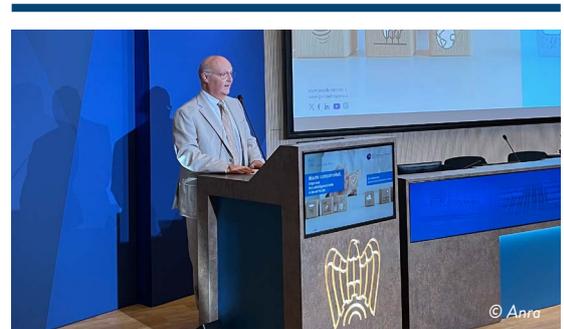
A quattro mesi dalla fine dell'anno, scadenza per adempiere all'obbligo di sottoscrizione delle polizze sulle catastrofi naturali per le imprese, con il relativo obbligo ad assicurare da parte delle compagnie, stabilito dalla legge di bilancio 213/2023, tutto è ancora in divenire, mentre da parte del settore assicurativo e del sistema imprenditoriale emerge la richiesta di accelerare i tempi. Il decreto attuativo è nella fase di esame finale da parte dei ministeri competenti (Mef e Mimit) e alcune disposizioni sono state recentemente anticipate sugli organi di stampa. Rimangono per ora dei punti aperti e soprattutto emerge la sensazione che si tratterà di una svolta epocale per il sistema della protezione assicurativa in Italia.

Da un lato c'è l'urgenza di avere risposte ai punti da chiarire, dall'altro l'esigenza, in prospettiva, di ampliare il confronto sulla valutazione dei rischi e sulla prevenzione in termini di cat nat. Un primo passo in questo senso si è concretizzato con l'incontro *Rischi catastrofali, imprese tra obbligatorietà e incertezze*, svoltosi il 10 settembre e organizzato da **Assolombarda** in collaborazione con **Anra**.

In apertura dei lavori, **Paolo Gerardini**, vicepresidente con delega al credito e finanza e presidente piccola industria Assolombarda, ha sottolineato proprio la volontà di costruire un percorso comune con le organizzazioni che hanno partecipato all'evento (**Ania**, **Sace**, **Aiba**, oltre agli organizzatori) e che sono o rappresentano i portatori di interesse della novità normativa. La proposta di costituzione di un osservatorio ha l'obiettivo di attivare un confronto costruttivo tra le parti, per superare le eventuali incomprensioni dovute a un nuovo approccio alla protezione e per fornire risposte e soluzioni che aiutino le imprese prima nella valutazione dei rischi e nella prevenzione e poi nella scelta delle coperture assicurative.

"La nuova norma è nata dall'evidenza dell'impossibilità del sistema pubblico di farsi carico interamente delle ricostruzioni in caso di catastrofi, per i costi, per le tempistiche, ma soprattutto per garantire una maggiore capacità di reazione. Il ruolo del Governo rimane centrale sui temi della prevenzione, della pianificazione urbanistica, della protezione civile e su questi aspetti deve essere sollecitato", ha convenuto Gerardini. "Detto questo, gli imprenditori lamentano il grave ritardo con cui saranno emessi i decreti attuativi". Una delle questioni chiave è il principio su cui calcolare i risarcimenti, che secondo Gerardini dovrebbero spostare il focus dal valore del patrimonio da ristore alla garanzia della continuità aziendale.

(continua a pagina 3)



Paolo Gerardini, presidente piccola industria di Assolombarda

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

(continua da pagina 1)

FONDAMENTALE LAVORARE SULLA MUTUALITÀ

L'intervento da remoto di **Maria Bianca Farina**, presidente di Ania, ha fatto luce sulle esigenze di protezione di privati e imprese relativamente alle catastrofi naturali e sul gap assicurativo persistente in Italia. "Il tema centrale della norma è aumentare la resilienza delle imprese e del paese. Il contributo che può fornire una forte collaborazione tra tutti gli stakeholder è quello di individuare soluzioni efficaci e sostenibili", ha affermato.

Farina ha rassicurato rispetto al lavoro che le compagnie stanno facendo per individuare le soluzioni assicurative più adatte alle esigenze delle imprese e ha anticipato la costituzione di un pool riassicurativo tra le compagnie per distribuire i rischi. In particolare, ha sottolineato, "stiamo lavorando perché ci sia chiarezza di condizioni e velocità nei risarcimenti, ma è importante che ognuno faccia la sua parte". Per Farina sarà fondamentale che le imprese aumentino la consapevolezza sui rischi a cui sono esposte e su quali di questi sono effettivamente coperti dalle loro polizze, "certamente questa sarà un'occasione per aumentare la cultura del rischio, soprattutto presso le Pmi, e per stimolare le imprese ad adottare misure di prevenzione".

La consapevolezza del rischio è un passaggio fondamentale nell'ottica di mutualizzazione che sottende all'obbligo cat nat, e in tal senso Farina ha sottolineato come "la variabile che potrà rendere sostenibile il sistema è la penetrazione della copertura".

AIUTARE LE IMPRESE NELLA CONSAPEVOLEZZA DEI RISCHI

Considerando l'obbligo assicurativo come la soluzione più opportuna per mettere al sicuro il patrimonio diffuso di Pmi in un territorio idrogeologicamente fragile come quello italiano, la questione di fondo diventa il modo di coniugare obbligatorietà e necessità. È stato questo il tema centrale della tavola rotonda a cui hanno preso parte **Giovanni Bindella**, vicepresidente del Gruppo giovani imprenditori Assolombarda con delega alla finanza e mercati, **Dario Focarelli**, direttore generale di Ania, **Gabriella Fraire**, presidente di Anra, **Giusy Gangi**, direttore commerciale di **Sace BT**, e **Flavio Sestili**, presidente di Aiba, moderati da **Federica Maria Rita Livelli**, consigliere comitato tecnico scientifico di Anra.

Contribuendo al dibattito con il punto di vista delle imprese, Bindella ha sottolineato come lo stato di incertezza attuale non favorisca la volontà delle aziende di attivarsi e ha evidenziato la necessità di avere dai decreti attuativi regole chiare su punti dirimenti, come la reale titolarità dei beni da assicurare, e la necessità di conoscere i costi per pianificare i budget. "Le imprese però non devono attendere, devono invece attivarsi per conoscere i propri rischi e valutare le loro attuali coperture così da farsi trovare pronte", ha chiosato.

L'affermazione è condivisa da Gabriella Fraire, che ha evidenziato il ruolo che può avere Anra nel fornire un supporto alle imprese nella conoscenza e gestione dei propri rischi. (continua a pagina 4)



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

(continua da pagina 3) Per le competenze che rappresenta, l'associazione dei risk manager può dare il proprio fattivo contributo al dibattito: "per le aziende che conoscono il contesto del rischio è fondamentale muoversi in direzione univoca con i sistemi assicurativi e collaborare nella costruzione delle soluzioni; in questo senso ritengo sia fondamentale lavorare con Ania per un obiettivo comune".

Un ruolo chiave sia nella relazione tra imprese e compagnie sia nella promozione di una maggiore cultura del rischio è svolto dagli intermediari. Ne è consapevole Flavio Sestili, che sottolinea l'impegno per aumentare la conoscenza delle imprese sui rischi catastrofali e per "spingerle a lavorare in prevenzione, fondamentale anche per ridurre il prezzo della polizza". Sestili ricorda l'esigenza di trasparenza su cosa andrà assicurato (valore a nuovo o miglioramenti, come una ricostruzione con sistemi antisismici), infine rilancia la possibilità di incentivare la sottoscrizione cat nat con una premialità per i contratti assicurativi o una riduzione di imposta sulle polizze.

Nel testo della legge 213/23 il governo ha affidato a Sace il ruolo di riassicuratore pubblico, che supporterà la filiera assicurativa fino al 50% dell'indennizzo a fronte dell'evento di danno, per un'esposizione massima di cinque miliardi di euro l'anno per gli anni 2024, 25 e 26. Giusy Gangi ha ricordato il ruolo di riassicuratore già svolto da Sace a sostegno della ripartenza dopo la pandemia e ha posto l'attenzione sul nuovo ruolo in risposta alle difficoltà che inevitabilmente il sistema assicurativo si troverà ad affrontare in termini organizzativi e di cumuli di rischio.

UN MERCATO IN CERCA DI EQUILIBRI

La riassicurazione riemerge tra le considerazioni portate da Dario Focarelli in merito alla complessità di mettere



Un momento della tavola rotonda su obbligo e incertezze della normativa cat nat

a terra la questione cat nat. Non va dimenticato che "la gran parte del rischio finirà presso i riassicuratori globali. Alcune regole e condizioni dipenderanno quindi dagli accordi che le compagnie sottoscriveranno nel mercato internazionale". Focarelli ha poi ricordato il ruolo fondamentale che potrà avere la tecnologia nella prevenzione, nella valutazione dei danni e nel processo di risarcimento, per "arrivare ad avere una capacità di risposta molto pronta". Focarelli ha ribadito che l'obiettivo del settore assicurativo è arrivare a prezzi sostenibili per favorire la mutualità e ha confermato la disponibilità di Ania al confronto e per ogni iniziativa che favorisca la semplificazione e la trasparenza.

Maria Moro

**INSURANCE
CONNECT
AWARDS 2024**

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

MERCATO

Riassicurazione, il settore crescerà del 2-3% nei prossimi tre anni

Secondo Munich Re, il business riassicurativo ha raggiunto un equilibrio ragionevole in un contesto caratterizzato da un'elevata domanda. L'aumento dei costi dei sinistri nei segmenti chiave resta un punto focale nonostante la riduzione dell'inflazione complessiva, mentre i rischi geopolitici e macroeconomici rimangono elevati

Secondo il management di **Munich Re**, il mercato riassicurativo globale crescerà del 2-3% (aggiustato per l'inflazione) nei prossimi tre anni, un tasso che lo porrebbe praticamente a pari merito con il settore assicurativo diretto. La crescita potrebbe essere ancora più marcata nella regione Asia-Pacifico e in America Latina, controbilanciata da una progressione più debole nelle aree più sviluppate, come gli Stati Uniti e l'Europa. Buone notizie per i riassicuratori, dunque: lo scenario rimarrà promettente dopo il forte incremento degli ultimi tempi, anche se non mancheranno le sfide. I rischi geopolitici continueranno infatti a insidiare il contesto macroeconomico, il quale al momento sembra comunque essersi stabilizzato. La crescita economica globale nei prossimi anni, leggermente superiore al 2,5%, sarà probabilmente inferiore a quella degli anni pre-pandemia, mentre l'inflazione, in calo nelle economie avanzate, sembra destinata ad attestarsi su livelli più elevati rispetto all'ultimo decennio. In molti segmenti riassicurativi, infine, si assiste a un aumento dei costi dei sinistri, determinato da fattori indipendenti dalle condizioni macroeconomiche come l'aumento dei risarcimenti per danni, il rialzo dei costi legati ai progressi della medicina e la carenza di materiali da costruzione e di personale professionale.

Secondo i dati di **AM Best** e **Guy Carpenter**, nel 2024 il capitale riassicurativo globale è salito a 515 miliardi di dollari. Il mercato dei capitali di rischio alternativi è leggermente cresciuto, mentre la domanda di capacità riassicurativa è rimasta molto elevata, consentendo al mercato nel suo complesso di stabilizzarsi su un alto livello.

In una nota stampa, Munich Re ha comunicato le sue previsioni per una serie di aree che richiedono competenze specialistiche e un approccio disciplinato. Le catastrofi naturali e i cambiamenti climatici danneggeranno principal-



mente il ramo danni, per via dell'aumento dei sinistri. Per quanto riguarda le cat nat, i dati del riassicuratore tedesco suggeriscono una tendenza al rialzo nelle perdite assicurate, strettamente collegata ai beni sempre più esposti. La realtà è che negli ultimi tempi i fenomeni naturali estremi non di picco stanno causando un deciso incremento dei danni assicurati, i quali superano sempre più spesso la soglia dei 100 miliardi di dollari. Per quanto riguarda un altro settore chiave, quello del cyber risk, il riassicuratore ha affermato che si tratta di un mercato destinato a espandersi in modo significativo. In conclusione, il management di Munich Re ha sottolineato che il settore riassicurativo ha ormai raggiunto un equilibrio ragionevole in uno scenario caratterizzato da una domanda robusta.

M.S.

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 12 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**

- *Roberto Anesin, director intermediaries & digital insurance business, member of Executive Committee Arag SE Branch Italy*

- *Giuseppe Barbatì, deputy chairman and managing director of Acrisure Italia*

- *Ezio Peroni, responsabile Distribution di Alleanza*

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



ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

*Invitato a partecipare