

PRIMO PIANO

Ok a Revo Iberia

Disco verde delle autorità regolamentari al lancio di Revo Iberia. La società ha comunicato ieri con una nota stampa "il completamento dell'iter autorizzativo presso i competenti organismi di vigilanza per l'apertura della branch spagnola della compagnia".

Il lancio della nuova realtà, battezzata appunto Revo Iberia, era stato approvato lo scorso febbraio dal consiglio di amministrazione di Revo Insurance. "Il mercato delle specialty lines in Spagna ha registrato nel corso degli ultimi anni interessanti tassi di crescita, in particolare nelle nicchie di mercato già presidiate da Revo in Italia", si leggeva in una nota dell'epoca. La realizzazione del progetto è stata affidata a Fernando Lara, manager esperto del mercato assicurativo spagnolo. Lo scorso agosto, con la pubblicazione dei risultati semestrali, Revo Insurance ha annunciato "l'individuazione dei responsabili operations, market management e cauzioni, ai quali è stata affidata la fase di lancio del progetto e il rafforzamento delle interlocuzioni con gli intermediari locali". L'attività di business si concentrerà all'inizio su linee strategiche come financial lines e cauzioni, per poi estendersi verso un'offerta del tutto analoga a quella italiana, valorizzando così le relazioni già strette con broker internazionali e gli investimenti fatti in OverX.

Giacomo Corvi

RICERCHE

Climate change, come affrontare il protection gap in Europa

Il report finale del Climate Resilience Dialogue (iniziativa di dialogo europeo tra stakeholder) indica una serie di azioni che mirano ad affrontare il divario di protezione su questo rischio e ad aumentare la resilienza climatica attraverso un contributo collettivo alla resilienza individuale e comunitaria: promuovendo consapevolezza del rischio, preparazione e misure proattive

Una sensibilizzazione su come ridurre il gap di protezione assicurativa nei rischi connessi al cambiamento climatico. È quanto si propone di stimolare presso le opinioni pubbliche europee il rapporto finale (pubblicato di recente) del *Climate Resilience Dialogue*, iniziativa lanciata per la prima volta dalla Commissione Europea nel 2021 che ha riunito molteplici attori coinvolti su queste tematiche, tra cui coloro che operano nel settore assicurativo.

All'iniziativa partecipano 17 organizzazioni in rappresentanza di una serie di stakeholder: assicuratori, riassicuratori, gestori dei rischi, autorità pubbliche e regioni, rappresentanti dei consumatori e dell'economia reale. Tra questi, troviamo **Eiopa**, **Insurance Europe**, **Bipar**, **Ferma**, **Aae** (Actuarial Association of Europe), **Rab** (Reinsurance Advisory Board), **Chief Risk Officer Forum** e **Amice** (Associazione delle assicurazioni mutualistiche e cooperative europee).

SERVONO CAMPAGNE DI SENSIBILIZZAZIONE DIFFERENZIATE DA PAESE E PAESE

Il rapporto rileva che oggi solo il 25% circa delle perdite legate al climate change in tutta Europa è coperto da assicurazione, sebbene con grandi differenze tra un paese e l'altro. Il report analizza i fattori che determinano questo gap di protezione, evidenziando in primis una bassa consapevolezza del rischio, e pertanto invita a "sviluppare strumenti accessibili che forniscano ai consumatori informazioni di prima mano, chiare e facilmente comprensibili sui rischi che stanno affrontando, nonché sulle misure di riduzione del rischio".

Dal momento che i rischi climatici differiscono notevolmente a seconda della posizione geografica, qualsiasi campagna di sensibilizzazione sui rischi climatici, suggerisce il report, dovrebbe essere ad hoc, affrontando "le diverse percezioni del rischio degli stakeholder, la loro conoscenza sulla riduzione del rischio e l'adattamento, i livelli di motivazione e la capacità di risposta. Qualsiasi campagna di questo tipo deve fornire informazioni sui rispettivi diritti e obblighi e su cosa ci si può aspettare da altri attori, come i governi locali/nazionali e/o l'assicuratore".

SUPPORTARE L'ACCESSIBILITÀ ECONOMICA DELLE POLIZZE

Per valutare quanto gravemente (in termini di perdite economiche) un'area geografica potrebbe essere colpita dai diversi eventi legati al clima, è necessario condurre delle valutazioni del rischio: in questo senso risulta fondamentale avere disponibilità di dati per misurare le serie storiche, attuali e future. (continua a pagina 3)



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) “I rischi climatici sono di natura a lungo termine, non lineari e sistemici, il che li rende più difficili da coprire o diversificare e difficili da stimare basandosi esclusivamente sui dati storici. Pertanto, sono necessarie valutazioni del rischio lungimiranti, che considerino scenari climatici plausibili a lungo termine per avere un’idea di come i rischi stiano cambiando e per individuare soluzioni per mitigare tali rischi”, si legge nel report.

L’assicurazione è considerata uno degli elementi chiave della “dimensione della capacità di adattamento” dei rischi climatici.

Il fatto che gli eventi meteorologici estremi stiano diventando più gravi e frequenti può influire sulla disponibilità e sull’accessibilità delle polizze. “Esiste una varietà di misure che gli attori pubblici e privati possono adottare per supportare l’accessibilità economica della copertura e aumentare la penetrazione assicurativa per i rischi legati al clima”, e tra queste c’è “l’implementazione di misure di adattamento da parte dei titolari di polizze e il loro riflesso nel premio assicurativo”.

Secondo il report, i contratti assicurativi sono talvolta formulati “in modo tale da rendere la copertura, le franchigie e i limiti inclusi nel prodotto difficili da comprendere e da confrontare tra i prodotti”. Questi fattori possono far sì che i clienti non siano pienamente consapevoli di ciò che è coperto o non siano in grado di valutare se la polizza soddisfa le proprie esigenze. Pertanto la semplicità del prodotto e la chiarezza nel linguaggio contrattuale “possono aiutare a superare alcune delle barriere dal lato della domanda”.

INVESTIRE NELLA RESILIENZA CLIMATICA

Parallelamente all’assicurazione c’è la prevenzione, “poiché la capacità degli assicuratori di coprire i danni causati da eventi correlati al clima dipenderà sempre più da misure di adattamento forti ed efficaci che possano migliorare l’assicurabilità”, osserva il report. Gli investimenti nella resilienza e nell’adattamento climatico e l’implementazione di misure di riduzione del rischio sono una precondizione dell’assicurabilità di questi rischi.

Al momento, la stragrande maggioranza degli investimenti nella resilienza climatica proviene da fonti pubbliche. Tuttavia, ammette il report, “è necessario riconoscere che costruire la resilienza è una responsabilità condivisa e, per essere efficace, deve coinvolgere un’ampia gamma di stakeholder”. I progetti di adattamento possono essere percepiti come più rischiosi a causa dell’incertezza e della complessità degli impatti climatici e spesso comportano benefici pubblici piuttosto che ritorni finanziari diretti. Il report cita i dati del **World Research Institute**, secondo cui ogni dollaro investito nella resilienza climatica consente di risparmiare tra due e 10 dollari in perdite evitate in futuro, “il che deve essere riconosciuto come ritorno sia in senso aziendale sia economico più ampio”.

FONDAMENTALE LA COLLABORAZIONE PUBBLICO-PRIVATO

Che sia assicurato o meno il rischio climatico non scomparirà, e le relative perdite economiche dovranno essere affrontate. “Inizialmente – si legge nel report – questi danni saranno sostenuti dagli individui e dalle aziende colpite e, potenzialmente, anche attraverso un intervento statale diretto di emergenza”. Pertanto, le autorità pubbliche hanno un ruolo da svolgere “non solo nel preservare l’assicurabilità e promuovere l’adattamento, ma anche nell’aiutare a coprire i rischi considerati non assicurabili”. (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) Affrontare queste sfide potrebbe richiedere livelli più elevati di mutualizzazione, di condivisione del rischio tra gli attori economici (ad esempio attraverso partnership pubblico-private) e di sovvenzioni. "Senza un coordinamento e una collaborazione intelligenti e ben pianificati tra mercati assicurativi privati, assicurati e autorità pubbliche, le conseguenze dei rischi climatici possono sempre più dispiegarsi in modo disordinato e inefficiente da un punto di vista sociale, economico e fiscale".

Il Climate Resilience Dialogue ha analizzato altre soluzioni, tra cui la copertura assicurativa obbligatoria contro i rischi climatici e l'offerta obbligatoria di assicurazioni legate al clima, che potrebbero potenzialmente migliorare l'accessibilità economica dell'assicurazione e mitigare la selezione avversa del rischio, affrontando così alcuni dei fattori (lato domanda e lato offerta) della bassa penetrazione assicurativa.

UNA SERIE DI AZIONI POSSIBILI

Il Climate Resilience Dialogue ha proposto una sintesi di azioni che mirano ad affrontare il divario di protezione sui rischi legati al clima e ad aumentare la resilienza attraverso il contributo collettivo alla resilienza individuale e comunitaria.

Le principali proposte del rapporto prevedono in primis di aumentare la consapevolezza del rischio: "sviluppare strumenti accessibili per i consumatori e offrire maggiori informazioni specifiche per le esigenze di ogni località". In secondo luogo andrebbero sfruttate le opportunità offerte dai dati per garantire valutazioni del rischio adeguate. Il terzo luogo, occorre "consigliare e incentivare i titolari di polizze a implementare misure di adattamento". Quarta azione suggerita, quella di condividere la responsabilità e coinvolgere una serie di parti interessate per costruire resilienza". Infine, bisogna "considerare partnership pubblico-private e/o sussidi".

Beniamino Musto

PRODOTTI

Il gruppo Helvetia Italia lancia Protezione Oggi

La polizza è modulabile e prevede due le formule: Persona e Mobilità

Il gruppo **Helvetia Italia** ha lanciato sul mercato *Helvetia Protezione Oggi*, un prodotto integrato che copre le conseguenze di un infortunio (ma anche l'insorgenza di una malattia) subito durante lo svolgimento delle attività quotidiane, sportive, alla guida di un mezzo oppure come passeggero o pedone. *Helvetia Protezione Oggi*, distribuita da fine luglio dalla rete di agenti e broker, prevede due formule, *Persona* e *Mobilità*: la prima garantisce una tutela in tutte le situazioni in cui è possibile subire un infortunio oppure contrarre una malattia; la seconda assicura solamente gli infortuni da circolazione. All'interno delle due formule è possibile modulare ulteriormente il livello di copertura. La polizza offre protezione per se stessi o anche per altri soggetti in caso di ricovero derivante da infortunio o in conseguenza di una malattia.

La proposta *Mobilità* prevede l'opzione *Conducente*, che tutela l'assicurato quando è alla guida di un'autovettura, e l'opzione *Circolazione*, che tutela il contraente quando è alla guida di veicoli targati e non, compresi i mezzi di micromobilità, oppure quando è passeggero su qualsiasi mezzo di trasporto (pubblico e privato) e quando è pedone a seguito di investimento stradale.

B.M.



**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

Uno sguardo sul



Con questo numero di Insurance Daily inauguriamo una rubrica con uno sguardo internazionale sul mercato assicurativo, valorizzando le sinergie con le testate del gruppo Beacon Intl, di cui Insurance Connect fa parte

Notizie tratte da Business Insurance, Commercial Risk, Global Risk Manager (London), WorkCompCentral, Asia Insurance Review e Middle East Insurance Review (Amman)

a cura della redazione

Aon e Marsh, un appello per le polizze in Ucraina

Aon e Marsh hanno lanciato un appello congiunto perché il settore riassicurativo contribuisca al rafforzamento della resilienza economica dell'Ucraina, rimuovendo le esclusioni previste nei contratti assicurativi. Un intervento in questo senso, secondo i due broker, costituirebbe un importante sostegno per il paese. Dall'inizio del conflitto, infatti, molti riassicuratori hanno considerato i rischi presenti in Ucraina, Russia e Bielorussia alla stessa stregua, imponendo esclusioni indiscriminate nei contratti assicurativi. Tale confusione impedirebbe all'Ucraina di allinearsi all'Unione Europea, attraendo gli investimenti che le permetterebbero di ricostruire il paese e di riprendersi dall'impatto devastante che la guerra infligge alla sua popolazione. Aon e Marsh affermano che un più accurato uso dei dati esistenti permetterebbe agli assicuratori di ottenere informazioni più precise, consentendo loro di aiutare la ricostruzione e lo sviluppo economico dell'Ucraina.

John Doyle e Greg Case, ceo rispettivamente di Marsh e di Aon, hanno affermato: "chiediamo alla comunità assicurativa globale di unirsi a noi in questo sforzo, ponendo fine alle esclusioni di copertura cui l'Ucraina è indiscriminatamente soggetta". "Gli investimenti del comparto assicurativo saranno essenziali per la ricostruzione dell'economia di questo paese. Chiediamo quindi alle compagnie di esaminare i rischi ucraini con più attenzione e riguardo."

Il Vietnam alle prese con il tifone Yagi

Al Rendez-vous di Montecarlo, il più importante raduno mondiale del settore assicurativo, tra gli argomenti più attesi ci sono le stime fornite dai riassicuratori sui costi degli eventi catastrofici, che avranno impatto sui premi dei trattati di riassicurazione dell'anno a venire.

Come a sottolineare l'importanza di tali cifre, sono giunte notizie del tifone Yagi, la tempesta più potente che abbia colpito l'Asia nel 2024. Il 7 settembre scorso, il tifone ha colpito fabbriche e infrastrutture nei principali centri industriali del Vietnam del Nord, interrompendo forniture di energia elettrica e telecomunicazioni, causando vaste inondazioni e danneggiando fabbricati. Il governo locale riporta 29 persone uccise e 22 disperse. "Il danno alle industrie è davvero significativo", ha detto Bruno Jaspert della Deep C Industrial Zones, operatore belga che gestisce le infrastrutture portuali nella provincia di Haiphong e Quang Ninh, le regioni economicamente più dinamiche del paese, che ospitano gli impianti di oltre 150 investitori globali.

È ancora presto per determinare il costo complessivo dell'evento, ma è noto quanto la regione colpita sia il fulcro della produzione industriale di molte società multinazionali, il che lascia prevedere che i costi che si abatteranno sugli operatori assicurativi saranno significativi.

Tokio Marine, gli aumenti tariffari spingono il danni

AM Best prevede dei risvolti positivi per il business danni domestico di Tokio Marine & Nichido Fire Insurance (Tmnf), la più grande compagnia danni giapponese, che potrà trarre vantaggio dalle continue iniziative di aumento delle tariffe nelle principali linee di business.

Anche il business internazionale della compagnia ha continuato a mostrare notevoli miglioramenti in varie aree del mondo nell'anno fiscale 2023 (anno conclusosi il 31 marzo 2024). Le attività nordamericane hanno mantenuto un forte slancio con una crescita degli utili a due cifre in termini di valuta locale, guidata da iniziative di sottoscrizione proattive e sviluppi favorevoli delle tariffe dei premi, insieme a solidi risultati di investimento.

AM Best ha confermato il financial strength rating di A++ (superiore) e il long-term issuer credit rating (long-term icr) di "aa+" (superiore) di Tmnf e delle sue controllate.



Rsa Lussemburgo, nuove linee di prodotti in Europa

Rsa Luxembourg ha lanciato due nuove linee di prodotti in ambito technology e management liability in Europa.

A guidare l'unità di soluzioni tecnologiche come responsabile liability, professional indemnity e technology sarà **Aaron Belair**, mentre **Erik Lindeman** guiderà l'unità di management liability come responsabile delle linee di responsabilità gestionale per l'Europa. La compagnia ha affermato che il suo lancio tecnologico aiuterà a proteggere le aziende tecnologiche con una gamma di soluzioni assicurative in ambito P&C, professional indemnity e cyber. I clienti avranno accesso a una consulenza sul controllo dei rischi, risorse dedicate per i claim e al sistema di assistenza agli incidenti informatici di Rsa.



© NicoElNino - iStock

L'Exhibition Centre di Londra vince l'appello BI/Covid-19

La Corte d'Appello del Regno Unito si è pronunciata a favore dell'**Exhibition Centre** di Londra nella controversia con i suoi assicuratori, per il risarcimento dovuto per i danni economici causati dall'interruzione dell'attività durante la pandemia. Analizzando il testo delle polizze BI in corso, il giudice ha infatti confermato quanto disposto in prima istanza a favore degli assicurati.

L'Exhibition Centre di Londra è il ricorrente principale nella richiesta di risarcimento di 16 milioni di sterline avanzata, ma vi sono altre aziende coinvolte, come **Pizza Express**. La causa ha coinvolto **Rsa** e altri nove assicuratori, tra cui **Allianz, Aviva, Axa, Zurich, Chubb** e **Hdi**, che sostenevano che la perdita di profitto non fosse risarcibile, in quanto non seguente a un danno diretto alle cose assicurate. Le polizze BI hanno infatti una clausola di collegamento che limita il risarcimento ai casi in cui vi sia un danno coperto nella corrispondente sezione **danni diretti**, e il Covid-19 non sarebbe tra questi. Resta ora da vedere se gli assicuratori ricorreranno alla Corte Suprema, anche se le loro argomentazioni sono state tutte respinte in appello, il che limiterebbe molto le loro possibilità.

Un simile principio di risarcibilità è già stato enunciato in una causa intentata dall'autorità di regolamentazione britannica, la **Fca**, nel 2021, e si attende il verdetto per un altro ricorso dello stesso tipo, presentato da un gruppo di assicuratori guidati da **Liberty Mutual**. La decisione potrebbe dunque risultare la prima di molti casi e determinare altri futuri risarcimenti.

La Gen AI per i programmi internazionali di Hdi Global

Hdi Global implementerà l'intelligenza artificiale generativa (GenAI) per supportare i clienti dei programmi internazionali.

La compagnia ha annunciato di aver sperimentato con successo una soluzione AI proprietaria che aiuterà gli esperti di Hdi a soddisfare i complessi requisiti del business globale in modo più efficiente e trasparente in futuro.

Hdi Global ha spiegato che l'implementazione futura della GenAI avrà l'obiettivo di ottimizzare ulteriormente il servizio clienti e rispondere ancora meglio a requisiti specifici. "Una soluzione AI appositamente sviluppata – ha spiegato la compagnia in un comunicato – attinge ai database interni dell'azienda, costantemente aggiornati da personale esperto, contenenti informazioni sui paesi e disposizioni assicurative da migliaia di voci di polizze locali. Questa soluzione proprietaria funziona come un sistema chiuso e soddisfa tutti gli standard di protezione dei dati, nonché i requisiti di riservatezza aziendale".



a company of



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 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 di 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*

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*

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 and 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