

PRIMO PIANO

Polizze per le case, no dal governo

Mentre sull'Emilia Romagna incombe ancora il rischio di nuovi eventi meteo estremi, il governo si divide sulla proposta, avanzata dal ministro della Protezione civile, Nello Musumeci, di estendere anche alle abitazioni civili l'obbligo di assicurarsi contro le catastrofi naturali. Fermamente contrario il ministro dei Trasporti, Matteo Salvini, molto cauto anche il ministro dell'Ambiente, Gilberto Pichetto Fratin, secondo il quale "la valutazione rispetto alle abitazioni civili va fatta con attenzione. Il cambiamento climatico e la frequenza di questi eventi catastrofici, ha proseguito Pichetto Fratin, "devono trovare un meccanismo di concorso. Devono essere fatte delle valutazioni su quello che può essere l'intervento dello Stato: noi - ha detto - abbiamo già delle forme assicurative collaudate come volontarietà, il sistema agricolo è un sistema di assicurazione con concorso dello Stato rilevante: ecco, quella potrebbe essere una base di partenza rilevante".

Intanto oggi si terrà al Mimit l'incontro tra il governo e le associazioni di categoria per illustrare i contenuti dello schema di decreto attuativo per l'obbligo di assicurazione rivolto alle imprese. L'emendamento di FdI, presentato nei giorni scorsi per chiedere un posticipo di un anno dell'entrata in vigore della norma, è stato ritirato.

Beniamino Musto

MERCATO

Cat Nat, le partnership oltre le emergenze

Ridurre le perdite potenziali collaborando insieme, settore pubblico e privato, per limitare il rischio, aumentare adattamento e resilienza, migliorare la raccolta e la modellazione dei dati. È questo il progetto rilanciato da Ania in occasione della conferenza tenutasi a Roma nell'ambito del G7 a presidenza italiana

L'High-Level Insurance Conference, l'evento organizzato a Roma dall'Ania, in partnership con la presidenza italiana del G7 lo scorso 20 settembre, si è svolto nel pieno dell'ennesima emergenza: ancora una volta, la presidente dell'associazione, **Maria Bianca Farina**, ha dovuto aprire il suo intervento esprimendo la "più profonda solidarietà e sostegno alla popolazione delle aree dell'Emilia-Romagna e delle Marche, che sta soffrendo le conseguenze del maltempo in questi giorni difficili".

Allargando lo sguardo, ha ricordato Farina, nonostante i processi di decarbonizzazione siano in corso in tutti i maggiori paesi del mondo, le emissioni totali di CO2 e di gas serra sono in aumento. Sebbene il settore assicurativo condivida l'ambizione dell'accordo di Parigi sul clima (emissioni zero entro il 2050, +1,5 gradi), "è ora di iniziare a parlare di come pianificare uno scenario in qualche modo diverso, senza tuttavia rinunciare agli sforzi di decarbonizzazione". Occorre quindi parlare di "mitigazione e adattamento, resilienza sociale, finanziaria ed economica".

RIDURRE LE PERDITE POTENZIALI

Gli investimenti in strategie di resilienza e prevenzione sono "in ritardo e insufficienti", lamenta Farina, sottolineando quanto sia ampia e in crescita la differenza tra perdite economiche e copertura assicurativa: la **Gfia** evidenzia un deficit annuale di 139 miliardi di dollari. Inoltre, secondo le stime di **Eiopa**, in Europa solo il 25% delle perdite legate al clima è assicurato, con notevoli disparità tra i paesi. I mercati assicurativi e finanziari, ha detto Farina, "sono fondamentali nel gestire l'impatto dei rischi naturali", ma per funzionare in modo efficiente "richiedono premi che riflettano accuratamente i rischi sottostanti": se la crescita delle perdite, ha sottolineato la numero uno di Ania, continua a superare i tassi di crescita del Pil globale del 3% ogni anno, "è inevitabile che sorgano problemi di disponibilità e accessibilità alle coperture". La soluzione, quindi, sta nel ridurre le perdite potenziali collaborando insieme, settore pubblico e privato, per limitare il rischio, aumentare adattamento e resilienza, migliorare la raccolta e la modellazione dei dati.

Per fare questo non esiste una soluzione unica, uguale per tutti, poiché "il contesto istituzionale, le dimensioni del mercato assicurativo e l'esposizione a diversi rischi sono tutti fattori critici che influiscono sulla configurazione di un Ppp (partenariato pubblico-privato, ndr) per le catastrofi naturali", ha fatto notare Farina, ma proprio per questo motivo, è necessario un "quadro di riferimento di alto livello" e condiviso (almeno) dai paesi del G7. (Continua a pagina 2)



Maria Bianca Farina, presidente di Ania

(continua da pagina 1)

UNA GRADUALE ESTENSIONE DELL'OBBLIGO

La legge del 2023 sull'obbligo di polizza cat nat per le imprese è il primo passo (italiano) nella costruzione di un Ppp organico: "un passo importante verso il miglioramento della resilienza economica e sociale per far fronte alla crisi climatica", ha detto **Giancarlo Giorgetti**, ministro dell'Economia, in un messaggio letto all'assise appena prima che dal palco il suo omologo, **Nello Musumeci**, parlasse del ddl per la ricostruzione, all'esame del Parlamento, che potrebbe contenere "la necessità di sottoscrivere una polizza contro i rischi naturali", e che "gradualmente" potrà all'obbligo.

"È finito il tempo – ha annunciato il ministro – in cui lo Stato poteva intervenire e erogare risorse per tutti e per sempre. Prevenzione non può essere solo a carico delle istituzioni ma di ciascun cittadino che deve essere consapevole e adeguare ogni iniziativa per ridurre l'esposizione al rischio proprio e dei propri beni".

GLI INGREDIENTI PER RIDURRE IL GAP DI PROTEZIONE

Ma, come ha fatto notare **Luigi Federico Signorini**, presidente di **Ivass**, "il risarcimento è difficile anche per il mercato assicurativo, ecco perché la mitigazione è molto auspicabile e il meccanismo richiede la cooperazione di tanti stakeholder".

La legge del 2023 "porterà l'Italia al livello di Francia, Spagna, Stati Uniti e Giappone", ha proseguito, facendo però notare che "i dettagli tecnici devono ancora essere definiti, il risarcimento dovrà essere veloce e prevedibile". **Ivass**, che caldeggia l'estensione dell'obbligo anche ai privati, è convinta che ci siano tutti gli "ingredienti per ridurre il gap di protezione nat cat", ma occorre che i cittadini siano meglio informati sul proprio rischio e che "le assicurazioni facciano sforzi costanti per migliorare le polizze, che siano chiare, leggibili e facilmente distribuibili", qualità essenziali anche per la concorrenza, ha chiosato Signorini.

PEGGIORAMENTO "FUORI CONTROLLO"

Dal punto di vista degli operatori del mercato, una delle tendenze più preoccupanti, ha raccontato **Giulio Terzariol**, ceo Insurance del gruppo **Generali**, è l'assottigliamento della distanza tra calamità primarie e secondarie: "dobbiamo capire cosa questo significhi in termini di gap di protezione". La tendenza del peggioramento sembra "fuori controllo", ha detto, ricordando il percorso dell'assicuratore per diventare oltre che "investitore responsabile anche cittadino responsabile": dopo aver posto l'accento sulla mitigazione del rischio, realizzato un programma di sostenibilità, ridotto l'impronta di carbonio attraverso l'efficienza energetica, "adesso Generali si concentrerà sull'adattamento, grazie a prodotti per rischi parametrici, per pagare il sinistro rapidamente", ha sottolineato Terzariol. La rapidità della liquidazione è essenziale soprattutto per le piccole e medie imprese: da **Generali France** l'esempio di "un tool per creare un ecosistema con diversi player in favore delle Pmi, con varie soluzioni di mitigazione, servizi di consulenza, assicurazioni", ha illustrato il top manager. (Continua a pagina 3)



Nello Musumeci, ministro della Protezione Civile e delle politiche per il mare

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 2)

L'ESEMPIO FRANCESE

Il confronto con i sistemi degli altri paesi del G7 è stato un capitolo importante dell'incontro. Particolarmente interessante l'esperienza francese, spesso presa a modello per i Ppp nelle calamità naturali. **Florence Lustman**, presidente di **France Assureurs**, ha spiegato che il sistema nasce nel 1982 e fornisce copertura a individui, aziende ed enti locali. La garanzia cat nat è inclusa in tutti i contratti danni (anche auto), con un rischio ripartito su 45 milioni di sottoscrittori e questo consente al sistema di avere un livello di mutualizzazione molto elevato. La polizza si attiva se un decreto governativo riconosce la calamità naturale in un determinato territorio, se è stabilito "un nesso diretto tra danno ed evento in un tempo stabilito" e se l'assicurato ha emesso la denuncia di sinistro entro 30 giorni dalla pubblicazione del decreto. Il costo della copertura annuale è mediamente di 25 euro, ma ora il governo dovrebbe aumentare l'importo a 40 euro.

Con l'aumento dei sinistri, è ovvio, "anche i Ppp devono evolvere", come ha confermato **Christophe Bories**, funzionario del Tesoro francese, riferendo di un'analisi svolta l'anno scorso sui gap assicurativi che ha portato all'individuazione di aree cui fornire incentivi fiscali per attrarre le compagnie che avevano mostrato avversione al rischio. "In Francia – ha ricordato – uno dei problemi principali è la siccità, che è un processo di lungo periodo e non un evento improvviso: abbiamo lavorato insieme alle assicurazioni per mettere a punto nuove misure".

UNA CERTA DOSE DI OTTIMISMO

Come è emerso dalle esperienze estere, quindi, il Ppp per funzionare deve rientrare in un contesto di misure di prevenzione e di adattamento: "è questa la chiave perché sappiamo che il rischio aumenterà, non possiamo solo pensare alle emergenze e dove c'è una polizza la ripresa è notoriamente più veloce", ha ribadito **Fausto Parente**, direttore esecutivo di Eiopa, privilegiando un "modello di Ppp a scala", dove nel



Luca Filippone, direttore generale di Reale Mutua

primo livello ci sono gli assicuratori primari, poi intervengono la riassicurazione e il mercato capitali e infine il potere pubblico, quando il rischio diventa sistemico: "si può pensare – ha detto infine – anche a un fondo europeo per la ricostruzione che supporti i singoli Stati a certe condizioni".

Tornando nei confini nazionali, la situazione resta molto critica perché l'Italia sta sperimentando una crescente frequenza di eventi estremi. Ne ha parlato **Luca Filippone**, direttore generale di **Reale Mutua**, senza nascondere, però, il proprio ottimismo: la legge sulle cat nat sarà uno strumento importante e gli assicuratori potranno usare "le proprie competenze tecniche e umane, grazie anche al rapporto di fiducia con i clienti e la consulenza delle reti", ha precisato. "Come la Protezione Civile ha salvato tante vite, ciò che stiamo creando oggi salverà tante aziende, a patto che noi assicuratori siamo disposti a pungolare in continuazione il sistema per farlo evolvere e adattare ai nuovi rischi", ha concluso il top manager di Reale Group.

Fabrizio Aurilia



Milano
27 novembre 2024
FABRIQUE

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo:
<https://bit.ly/IC Awards24>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO

CARRIERE

Sir Charles Roxburgh sarà il prossimo presidente dei Lloyd's

**Prenderà il posto di Bruce Carnegie-Brown
a partire dal maggio 2025**

I **Lloyd's** hanno annunciato il nome di colui che sarà il prossimo presidente del marketplace londinese: si tratta di **Sir Charles Roxburgh**, che assumerà l'incarico a partire dal prossimo 1° maggio 2025. Roxburgh prenderà il posto di **Bruce Carnegie-Brown**, che una volta arrivato al termine del mandato avrà ricoperto l'incarico per otto anni.

La nomina di Sir Charles è il culmine di "una ricerca solida e approfondita", nonché dell'approvazione del consiglio di Lloyd's, spiega una nota.

Il presidente designato porta con sé una vasta esperienza maturata sia nel governo del Regno Unito che nel settore privato, tra cui il supporto a diverse iniziative di alto profilo portate avanti dai Lloyd's. Di recente si è dimesso da uno dei ruoli più importanti all'interno del Tesoro di Sua Maestà, essendo stato il secondo segretario permanente del Tesoro da luglio 2016 a giugno 2022. In precedenza, è stato direttore generale dei servizi finanziari da febbraio 2013 a luglio 2016. Durante il suo periodo al Tesoro, ha avuto contatti regolari con il settore assicurativo, tra anche con i Lloyd's.

Roxburgh ha trascorso 26 anni presso **McKinsey**, dove ha ricoperto diverse posizioni di leadership, tra cui co-responsabile della global strategy practice, responsabile del Uk Financial Institutions Group e co-responsabile della global corporate and investment banking practice. Durante il suo periodo in McKinsey, è stato il consulente principale che ha lavorato con la Lloyd's Taskforce nel 1992, e poi ha lavorato con l'allora presidente **Sir David Rowland** sul piano aziendale del 1993 e sulla progettazione e implementazione del programma di ricostruzione e rinnovamento.

B.M.

NORMATIVA

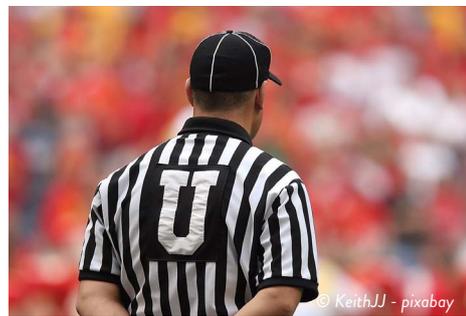
Arbitro assicurativo, forse ci siamo

**Secondo quanto riferisce Radiocor, lo strumento
potrebbe essere operativo prima della prossima estate**

Forse è la volta buona per l'arbitro assicurativo. Stando a quanto riferisce Radiocor, che cita fonti a conoscenza del dossier, il Consiglio di Stato avrebbe dato il suo via libera allo strumento di composizione stragiudiziale delle controversie nel settore assicurativo: se così fosse, l'arbitro assicurativo potrebbe vedere la luce e diventare pienamente operativo prima della prossima estate, a circa sette anni dalla sua istituzione a livello legislativo. Adesso si attende il decreto che dovrà essere redatto di concerto dal ministero delle Imprese e del made in Italy e dal ministero della Giustizia, quindi il regolamento attuativo dell'Ivass e, infine, la costituzione del collegio con la nomina di tre membri scelti fra gli esperti del settore.

La novità era da tempo attesa. Negli ultimi mesi era stato lo stesso presidente dell'Ivass, **Luigi Federico Signorini**, a esprimere rammarico per il mancato via libera all'arbitro assicurativo. "Qualche volta il meglio, come si dice, è nemico del bene", aveva affermato lo scorso giugno in occasione della presentazione della relazione annuale dell'istituto.

Il nuovo organismo, che ricalca sostanzialmente l'operatività degli analoghi arbitro bancario e arbitro per le controversie finanziarie, potrebbe dare una risposta concreta al crescente numero di reclami che le compagnie ricevono ogni anno. Nel 2023 se ne sono contati più di 107mila, in crescita di oltre il 10% rispetto all'anno precedente. Il 45% ha riguardato l'Rc auto e, stando ai numeri diffusi dall'Ivass, solo una piccolissima quota dei reclami (8%) si è conclusa con una transazione, mentre la maggior parte è stata respinta.



© KeithJJ - pixabay

Giacomo Corvi

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.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

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
09.30 – 09.50
09.50 – 10.30
10.30 – 10.40
10.40 – 11.00
11.00 – 11.30
11.30 – 13.00
13.00 – 14.00
14.00 – 14.30
14.30 – 14.50
14.50 – 15.30
15.30 – 17.00

- **REGISTRAZIONE**
- **INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE**
Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione Assicurativa 2024
- Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting
- **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 Barbati, deputy chairman and managing director di Acrisure Italia
- Ezio Peroni, responsabile Distribution di Alleanza
- **INSURTECH: IL VALORE DI UNA NUOVA PIATTAFORMA DIGITALE PER GLI INTERMEDIARI**
- Matteo Fabiano, responsabile operativo Italnext
- Alessandra Meli, amministratrice delegata di Plurima
- **OPERATIVITÀ E SVILUPPO: QUALI NUOVE RESPONSABILITÀ PER GLI INTERMEDIARI?**
- Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe - Rappresentanza generale per l'Italia
- ◆ *Coffee break*
- **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
- ◆ *Lunch*
- **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 gruppo agenti Hdi
- **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
- **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*
- **TAVOLA ROTONDA – OMNISCANALITÀ 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

WIDE
GROUP