

PRIMO PIANO

Polizze vita, nessuna reticenza

Il questionario per la stipula di una polizza vita deve essere compilato in maniera completa ed esaustiva, senza alcuna reticenza. Lo ha stabilito una recente sentenza della Corte di Cassazione, secondo cui, appunto, non deve essere tralasciato nessun sintomo o ricovero che possa influire sulla valutazione del rischio.

La pronuncia riguarda il ricorso presentato da Ergo Previdenza contro una precedente sentenza della Corte d'appello di Roma: il tribunale di secondo grado aveva stabilito che l'assicurato "non poteva ritenersi affetto da disfunzioni renali solo per la presenza della proteinuria in sede di ricovero prima della stipula del contratto". Pertanto, la corte stabiliva la "posizione incolpevole del paziente assicurato, che poteva non considerare necessario e doveroso segnalare quanto avvenuto nei mesi precedenti".

Di diverso avviso invece la compagnia, secondo cui "i sintomi non rivelati, all'epoca della stipula, erano già noti all'assicurato". E non potevano ritenersi "aspecifici" rispetto al questionario. La Cassazione ha accolto la lettura della compagnia, ricordando come il contratto di assicurazione sia "annullabile per reticenza o dichiarazioni inesatte ex art. 1892 c.c." se vengono omissi elementi che possano influire sul rischio assicurato.

Giacomo Corvi

PERITI

Un nuovo corso per Aipai

Aprirsi all'esterno, mantenendo alto il livello di professionalità degli iscritti. A 50 anni dalla fondazione dell'associazione, i periti assicurativi tracciano le linee del futuro sviluppo. Intercettare nuovi business, certificazione, formazione e, soprattutto, meno individualismo e più partecipazione per ribadire la centralità di questa professione

C'è solo un modo per battere le mani usandone solo una: unirsi con un'altra persona. Un detto zen che sembra calzare a pennello per Aipai, l'associazione italiana periti liquidatori assicurativi, incendio e rischi diversi. A 50 anni dalla fondazione (19 aprile 1968), i soci hanno celebrato il mezzo secolo di storia a Torino, con un programma che ha unito momenti di dibattito e confronto a momenti puramente conviviali. Il 5 ottobre al centro congressi Carlo Biscaretti di Ruffia, si è tenuto il XVIII convegno nazionale *Il ruolo di Aipai nel mondo dell'assicurazione rami elementari*, moderato da Maria Rosa Alaggio, direttore di questa testata. Una

giornata di festa, ha voluto precisare Aurelio Vaiano, presidente di Aipai, che ha sottolineato il valore dello stare insieme, della condivisione, soprattutto per professionisti che hanno un importante ruolo sociale, sia per le compagnie, sia per gli assicurati. Un tema che è stato sottolineato anche dai presidenti emeriti. Vittorio Lercari, che ha retto Aipai tra il 2002 e il 2005, ha chiesto meno individualismo, per fare in modo che l'associazione cresca con il contributo di tutti. Inoltre ha lanciato l'idea di costituire un'associazione dei periti pensionati, che nessuno si senta escluso anche quando non esercita più la professione. Per Mauro Tamagnone, presidente Aipai dal 2005 al 2014, l'anniversario è stata l'occasione giusta per celebrare e fare memoria: prendere tempo per riflettere su ciò che si è stati per capire il futuro, attraverso lo stare insieme. Infine, Francesco Cincotti, che ha preceduto Vaiano dal 2014-2017, ha lanciato una voce di speranza e ottimismo per il futuro dell'associazione, ricordando c'è lavoro per tutti, in un mercato che offre infinite opportunità. Per questo, una maggiore proattività dei soci, che metta da parte la conflittualità, può trasformare Aipai in un valore aggiunto per tutti. In questo cammino di crescita associativa si inserisce il lavoro di comunicazione diretto da Marco Valle. Un rinnovato comitato di redazione Aipai è già al lavoro per una pubblicazione dedicata ai primi 50 anni, per ricordare il lungo cammino dell'associazione.

NON C'È FUTURO SENZA FORMAZIONE

Dagli incidenti di Genova e Bologna è arrivato un monito per le assicurazioni e il mondo industriale: c'è bisogno di prevenzione e di professionisti che aiutino a capire il rischio operativo. Massimo Michaud, presidente Cineas, ha ricordato la centralità della formazione per il futuro di Aipai. "I periti - ha detto - conoscono i rischi perché hanno fatto esperienza dei sinistri, per questo sono una competenza imprescindibile da mettere a disposizione delle aziende". Un concetto ribadito anche da Francesco Napolitano, legale libero professionista: "I periti sono gli occhi, le mani e le orecchie delle compagnie, che nessuna intelligenza artificiale potrà mai superare". Per i professionisti specializzati nel settore, Cineas punta sul master *Expert loss adjuster*, dedicato ai professionisti attivi nella gestione dei sinistri di maggior complessità. Un'occasione perché il mondo assicurativo possa mettersi al servizio del mondo industriale. (continua a pag. 2)



Da sinistra Aurelio Vaiano, Vittorio Lercari, Francesco Cincotti, Maria Rosa Alaggio, Marco Valle e Mauro Tamagnone

(continua da pag. 1)

Quanto al futuro della professione peritale, per Michaud è cruciale sviluppare le *life skills* per rendersi sempre più prossimi verso gli utenti. I periti di Aipai sono consapevoli della centralità della formazione nella propria professione. Tuttavia, ha ricordato **Giuseppe Degradi** di Ies, si tratta di un'attività che richiede molto tempo dedicato e comporta anche costi non indifferenti. Per Aipai si tratta di una sfida importante, soprattutto per indirizzare i soci verso nuove opportunità di mercato, dove stanno crescendo i bisogni, dai rischi catastrofali ai rischi informatici. "In Francia – ha detto Degradi – ci sono almeno cinque società che da sole fatturano più di tutto il mercato peritale italiano. Nel nostro Paese ci sono spazi che non siamo ancora riusciti a occupare, in cui resta centrale il ruolo delle compagnie nello sviluppare nuove soluzioni assicurative". Un'evidenza che dimostra quanto sia importante il lavoro che può svolgere Aipai per stimolare le mandanti a offrire nuove soluzioni assicurative, che richiedono nuove competenze. Dalla formazione alla certificazione il passo è davvero breve, ma il rischio è che i periti lo considerino un costoso balzello per la professione. **Maurizio Grandi** ha ricordato l'impegno di Cersa nel certificare periti assicurativi, security manager e data processor officer. "Serve una rappresentanza di categoria che dia una scelta politica per mettere in luce questi percorsi virtuosi", ha detto Grandi. Perché la certificazione si affermi autorevolmente nel mercato è inoltre necessario il riconoscimento degli stakeholder, da cui ci si aspetta anche una spinta nell'indicare i bisogni emergenti, come è già evidente con il Gdpr. Tuttavia, la crescita professionale dei periti non sarebbe sufficiente senza una attiva collaborazione con le istituzioni politiche; per questo **Nicola Testa** ha sottolineato quanto per Colap, sia fondamentale rafforzare il dialogo con il Mise per rivalutare i professionisti senza albo (nel solco della legge 4/2013), a partire dallo sblocco delle 160 pratiche di rilascio di iscrizione per le associazioni professionali senza albo (attualmente 200).



La tavola rotonda tra i soci storici e soci giovani

UN MERCATO DA SFRUTTARE

Che il mercato italiano abbia ancora enormi potenzialità è evidente da un dato: nel Regno Unito i periti fatturano 300 milioni di sterline, il triplo del mercato italiano. Un dato che è stato offerto da **Malcom Hyde**, presidente di Fuedi, la federazione europea delle associazioni peritali, di cui Aipai è membro. Aipai svolge un importante ruolo in Fuedi, visto che ha la responsabilità del *Comitato catastrofi*. Un paradosso, visto che l'Italia non ha ancora nessuna regolamentazione, ma allo stesso tempo ha i massimi studiosi del tema. Dal mercato anglosassone, Hyde ha lanciato un campanello di allarme: l'aggregazione del business in poche società può rappresentare un rischio per i nuovi professionisti. Detto altrimenti, il boom del mercato peritale potrebbe essere un'occasione sfruttata soprattutto da pochi player, a danno dei più piccoli.

LA TECNOLOGIA SFIDA I PIÙ GIOVANI

Rinnovarsi tendendo i piedi ben fermi nella tradizione. Il lavoro dei periti, o meglio "la professione più bella del mondo", secondo **Roberto Cincotti**, è un mestiere che si tramanda, come dimostrano alcune vere e proprie dinastie. L'arrivo delle nuove tecnologie e la crescita di nuovi bisogni rappresentano uno scenario stimolante per le nuove generazioni. Sul tema si sono confrontati esponenti delle nuove generazioni di periti, **Stella Bellini**, **Francesco Bilotta**, **Massimiliano Montorsi**, **Alessandra Trentin**, che hanno ostentato sicurezza nell'affrontare le nuove frontiere della professione, con la speranza che un giorno anche i propri figli possano innamorarsi di questo lavoro. "Bisogna saper rischiare: ai giovani tocca il dovere di provare le strade nuove, certi che il ciclo della non competenza è morto", ha detto loro **Nadio Delai**, presidente di Ermeneia, sottolineando che "l'eredità non garantisce la capacità di affrontare il futuro".

AIPAI AL BIVIO

Continuare a essere un'associazione di pochi, iperselettivi nell'accettare nuove iscrizioni. O essere selettivi tenendo le porte aperte. Secondo **Nadio Delai**, Aipai si trova di fronte a questa importante scelta, da cui potrà derivare il futuro dell'associazione stessa. Per Delai, Aipai somiglia alle gilde, le corporazioni che nel Medioevo riunivano i mestieri ad alto valore aggiunto. Secoli fa come oggi, c'è lo stesso pericolo: da una parte l'erosione dal basso, di persone che possono offrire servizi con prezzi al ribasso, oppure l'erosione dall'alto, con committenti che diventano sempre più grandi e forti, tanto da dettare il prezzo di mercato. Per Aipai la scelta sul futuro è difficile: essere un'associazione dei molti o dei pochi. Restando pochi, si rischia di essere scavalcati; ma essere tanti vuol dire rischiare di portare dentro persone con bassa professionalità. Il modello indicato dal presidente di Ermeneia è l'Ucimu, l'associazione che riunisce le imprese meccatroniche: dopo 25 anni in cui era richiesta solo certificazione, hanno inventato un bollino che distingue i soci che rispettino ulteriori parametri di professionalità. Così si induce a crescere, senza imposizioni.

Alessandro Giuseppe Porcari

MERCATO

M&A, bene l'Europa in un contesto negativo

Per il quarto trimestre consecutivo, dice Willis Towers Watson, le performance degli acquirenti sono calate rispetto all'indice di riferimento. Ma il Vecchio Continente è un'isola felice



Il mercato globale dell'M&A, fusioni e acquisizioni, continua a essere asfittico ma, in tale contesto, l'Europa è una felice eccezione. Guardando alle ultime rilevazioni del *Willis Towers Watson's quarterly deal performance monitor*, lo studio che ogni trimestre Willis Towers Watson effettua sul mercato delle acquisizioni, per il quarto trimestre consecutivo le performance degli acquirenti sono calate rispetto all'indice di riferimento, l'*Msci World*. "Nel corso degli ultimi due anni – scrivono gli analisti – gli acquirenti non sono andati nemmeno vicini al raggiungimento di una performance che fosse positiva in modo significativo, con le operazioni tra i 100 milioni e i 10 miliardi di dollari che sono rimaste mediamente l'1,18% al di sotto dell'*Msci World Index*".

Negli ultimi sei trimestri, l'Europa è stata l'unica regione in crescita grazie, in parte, alla sua relativa stabilità, in un momento in cui altre aree sono in corso (o incombenti) guerre commerciali e sono crescenti le tensioni geopolitiche. La performance degli acquirenti europei ha superato l'indice regionale del 2,88%; un risultato ottenuto nonostante le aziende del Regno Unito abbiano chiuso il trimestre in calo del 2,66% rispetto al proprio indice. Le imprese britanniche, invece, sono state abbondantemente preda di operatori stranieri: nell'ultimo trimestre, le operazioni di M&A hanno

superato l'indice regionale del 17%.

Nelle altre regioni, i numeri, come anticipato, sono negativi. Nell'ultimo trimestre, gli acquirenti in Nord America sono risultati in calo dell'1,9%, mentre la performance delle aziende dell'Asia-Pacifico è stata la peggiore, con un calo del 7,8%, una chiusura in negativo il settimo trimestre consecutivo.

"I mercati finanziari – ha spiegato **Andrea Scaffidi**, senior consultant e capo del settore flexible benefits di Willis Towers Watson – restano solidi, gli operatori europei mantengono buone performance e i dati di lungo periodo dimostrano che le aziende attive sul mercato M&A ottengono sempre performance migliori di quelle che si tengono alla larga dalle operazioni. Nonostante queste premesse incoraggianti, le operazioni M&A hanno fatto molta fatica negli ultimi due anni a creare valore per gli azionisti".

La sfida è quindi invertire la tendenza globale nell'ultimo trimestre. Per farlo, secondo Wtw, occorre approcciare un'acquisizione nella maniera più corretta, con una due diligence "rigorosa e critica", una virtuosa pianificazione dell'integrazione che sappia valorizzare le persone che si occupano della sua realizzazione.

Fabrizio Aurilia

Axa Italia lancia Onboarding

Al via un progetto che rinnova la comunicazione e l'informativa, attraverso strumenti ad hoc, pensato per consolidare la relazione con i clienti

Axa Italia lancia il progetto *Onboarding*, una nuova strategia che, secondo quanto sostiene la società, "vuole reinventare e consolidare la relazione tra il cliente e Axa".

Nell'iniziativa sono coinvolti nuovi strumenti di comunicazione, un "linguaggio completamente rinnovato in chiave di massima semplicità e chiarezza"; una verifica continua della soddisfazione del cliente e "consigli personalizzati di Axa, a seconda della polizza acquistata".

Onboarding è stato appena lanciato per i clienti Axa Assicurazioni che hanno sottoscritto una polizza casa e sarà esteso entro fine anno anche ai settori auto, Pmi e salute. Axa si impegna a contattare il cliente almeno cinque volte nei primi 12/18 mesi dalla sottoscrizione di una polizza, ha spiegato in una nota il ceo, Patrick Cohen. "Lo facciamo – ha aggiunto – puntando su semplicità, personalizzazione e trasparenza. Una descrizione della polizza facile e comprensibile con tutte le informazioni chiave disponibili a colpo d'occhio in una singola pagina; e grazie all'expertise di Axa sui temi della prevenzione e protezione, consigli utili e informazioni pratiche per aiutare le persone a vivere meglio".

Le novità di Axa sono *One Page*, cioè "un documento agi-

le e pensato con un linguaggio chiaro e trasparente", che fornisce tutte le informazioni necessarie al cliente, come garanzie incluse nella polizza, glossario e massimali; poi c'è il *Welcome Pack*, una sorta di approfondimento delle caratteristiche della polizza e dei servizi acquistati e disponibili. Durante la vita del contratto, Axa proporrà un "feedback continuo per conoscere in modo strutturato il punto di vista del cliente", accogliendone (se sarà il caso) anche i suggerimenti. La compagnia promette di ricontattare il cliente "entro poche ore in caso di necessità". Infine *Risk Tips*, cioè consigli utili e informazioni pratiche sul prodotto acquistato o, più in generale, su prevenzione ed educazione al rischio.

In quella che Axa Italia definisce "una rivoluzione per il settore", un ruolo "di primo piano" lo svolgeranno le agenzie ma grande importanza avrà anche la app *My Axa*, che sarà "un punto di riferimento per offrire servizi ad alto valore aggiunto, dare al cliente il pieno controllo e azzerare stress e incertezze in processi storicamente considerati complicati", si legge infine nel comunicato della compagnia.

F.A.



29 NOVEMBRE 2018

**SOLUZIONI PER
LA CRESCITA PROFITTEVOLE**

MILANO

The Westin Palace, Piazza della Repubblica, 20 ••••• 9.00 - 13.10

[Iscriviti cliccando qui](#)

[Scarica il programma](#)

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

Convegno

11 OTTOBRE 2018

MILANO

| 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

INTERMEDIARI, PRONTI ALLA SVOLTA?

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Vendere nell'era dell'Idd**

Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa
Alessandra Dragotto, direttore di ricerca di Swg
Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting

09.50 - 10.10 – **Scenario normativo e opportunità per gli intermediari**

Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti Bipar
Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba

10.10 - 10.30 – **L'insurtech come supporto alla vendita**

Paolo Meciani, manager director di Bime Consulting
Alberto Baccari, ceo di Namu

10.30 - 10.50 – **Il servizio come valore per intermediari e cliente**

Intervento a cura di Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

10.50 - 11.10 – **Tra rischi, sanzioni e nuovo business: così cambiano i comportamenti degli intermediari**

Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: Intermediari e compagnie a una svolta nella relazione con il mercato**

Stella Aiello, presidente della Commissione Distribuzione di Ania
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol
e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai
Luigi Viganotti, presidente di Acb

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Presentazione del progetto di formazione per gli intermediari**

Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica

14.20 - 14.40 – **Automotive e intelligenza artificiale rivoluzionano il settore assicurativo**

Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass

14.40 - 15.10 – **L'importanza della gestione della rete secondaria**

Presentazione dei risultati del sondaggio di Scs Consulting su subagenzie
Roberto Arena, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Dario Piana, presidente del comitato gruppi aziendali di Sna e presidente del Gama
Sebastiano Spada, presidente di Ulias

15.10 - 15.30 – **Strumenti di business solution per le agenzie**

Andrea Scarabelli, ceo di First Point

15.30 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Prodotto assicurativo, un gioco di squadra tra compagnie e intermediari**

Alberto Bambi, responsabile canale agenti di Das
Fabrizio Chiodini, presidente di Ius Associati (intermediari UnipolSai Associati)
Enea Dallaglio, ad di Innovation Team, gruppo Mbs Consulting
Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione Agenti Allianz
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica
Dario Mannocci, presidente del Gruppo Agenti Itas Assicurazioni (Gaia)
Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti assicurativi Amissima
Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo