

## PRIMO PIANO

### Ga-Gi, Cirasola presidente

Vincenzo Cirasola resta alla guida del Gruppo Agenti Generali Italia, in occasione del 34esimo congresso nazionale, tenutosi a Monopoli gli scorsi 17 e 18 giugno. Cirasola è stato confermato presidente per l'ottava volta consecutiva, al termine di un congresso "molto vivace e partecipato, con l'adesione di 998 agenti tra presenti e delegati, con la presenza di più candidati", come si legge in una nota del gruppo. Cirasola ha prevalso con 433 preferenze, contro i 294 voti del secondo classificato.

Al termine delle votazioni, si è riunito il consiglio direttivo che ha nominato anche il vice presidente, Federico Serrao, e il segretario generale, Fulvio Galli, riservandosi di nominare la giunta esecutiva nei prossimi giorni.

Cirasola ha commentato parlando di "un grande attestato di stima e di riconoscenza per il prezioso lavoro svolto in tutti questi anni al servizio degli agenti Generali e per gli importanti risultati raggiunti in termini di politica sindacale".

Il group ceo di Generali, Philippe Donnet, è intervenuto tramite un video per ringraziare il presidente Cirasola e tutti gli agenti del Ga-Gi per l'appoggio offerto durante l'assemblea degli azionisti, per l'elezione del nuovo board e per confermare il ruolo strategico degli agenti di Generali Italia.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

### Acb, broker uniti oltre le polizze

**Specializzazione, consulenza e collaborazione: questa la ricetta del presidente Luigi Viganotti, presentata in occasione dell'assemblea annuale dell'associazione, per superare le difficoltà generate dalla pandemia e dalla guerra in Ucraina sul mercato assicurativo**

La ricetta di **Acb** per superare l'attuale momento di crisi è fatta di tre ingredienti: una maggiore specializzazione sulle specifiche esigenze delle imprese, una consulenza in grado di andare oltre i tradizionali confini del mercato assicurativo e una più spiccata collaborazione fra tutti i professionisti del settore. Solo così, secondo il presidente dell'associazione, **Luigi Viganotti**, sarà possibile affrontare le difficoltà generate dalla pandemia di coronavirus e dalla guerra in Ucraina. E garantire in questo modo un futuro più sereno anche ai broker di medie e piccole dimensioni.

Il punto di vista di **Acb** è stato illustrato in occasione dell'assemblea annuale dell'associazione che si è tenuta lo scorso giovedì all'hotel Sheraton Diana Majestic di Milano. "Sono tre elementi che si combinano fra loro", ha affermato Viganotti, raggiunto a margine dell'evento da *Insurance Daily*. "Specializzarsi sulle esigenze delle imprese, come il welfare aziendale e il rischio informatico, è un passaggio fondamentale per offrire ai nostri clienti una consulenza professionale e non più limitata alla sola offerta di polizze: credo – ha aggiunto – che il broker del futuro debba essere un consulente a tutto tondo delle aziende, in grado di proporre, per esempio, anche strumenti di gestione fiscale o di risk management". Per farlo, ha proseguito, "penso che sarà però necessaria una maggiore collaborazione fra broker: dobbiamo smetterla di essere individualisti e di aver paura del collega, ma dobbiamo mettere insieme le nostre competenze per sfruttare le sinergie che derivano dal lavoro di squadra e che potranno consentirci anche di ridurre i costi di gestione".

#### A CONFRONTO CON LE ISTITUZIONI

Quello dei costi di gestione è un tema che è tornato spesso nelle parole di Viganotti. Soprattutto in riferimento ai nuovi oneri economici e burocratici che derivano dall'eccesso di regolamentazione per gli intermediari.

(continua a pag. 2)



Luigi Viganotti, presidente di Acb

**INSURANCE CONNECT  
È SU TWITTER**

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

“Quasi ogni disposizione porta con sé obblighi e costi per agenti e broker”, ha osservato Viganotti. Costante, per questo motivo, è dunque il confronto con le istituzioni, punto su cui si è a lungo soffermato il presidente nella sua relazione. “Molto è stato fatto nei confronti delle recenti normative, che hanno movimentato il mercato con ulteriori e sostanziali regole, fra l’altro poco chiare e lasciate all’interpretazione dei singoli”, ha detto Viganotti. Il presidente ha rivendicato i risultati ottenuti nell’ultimo anno, fra cui le *Faq* dell’*Ivass* dopo il rilascio del Provvedimento 97 nel 2020 e il recente stop all’*Oria* disposto dal ministero dello Sviluppo economico. Molto altro, però, resta ancora da fare: il tema delle collaborazioni orizzontali, la documentazione precontrattuale, remunerazione e incentivi, solo per citare alcuni dei punti toccati da Viganotti.

Vivace anche il confronto con le istituzioni europee, come ha illustrato in un intervento il consigliere **Davide Vacher**.

## LA CONCORRENZA DI MERCATO

Altro tema caldo è poi quello della concorrenza di mercato. Viganotti non ha nascosto i rischi per i broker di piccole e medie dimensioni. “È necessario un cambio di passo, altrimenti rischiamo di perdere professionisti che costituiscono la ricchezza del nostro mercato”, ha osservato. Anche il recente ingresso di grandi operatori internazionali comporta qualche minaccia. “Sono società che hanno disponibilità decisamente superiori a quelle di broker di medie dimensioni: fanno numeri enormi – ha aggiunto – e alcune realtà hanno un approccio al mercato che, a mio parere, rischia di impoverire l’offerta per la nostra clientela”.

Sulla stessa linea anche **Luciano Lucca**, vice presidente di Acb, il quale ha tenuto un intervento sul futuro del broker. “È inevitabile che grandi gruppi internazionali siano interessati alle opportunità offerte dal nostro mercato”, ha commentato. “Se il settore non evolve, corriamo il rischio di perdere grandi professionalità e di prosciugare la vitalità del mercato: a mio parere – ha aggiunto – è necessario, come ha sottolineato Viganotti, rinnovare innanzitutto la figura del broker e poi prendere in considerazione anche l’ipotesi di aggregazioni fra società italiane”.

## IL CONTRIBUTO DELLA TECNOLOGIA

Sempre attuale è poi il tema della tecnologia. Su questo punto la posizione di Acb è chiara e nota da tempo: la tecnologia non deve diventare sinonimo di disintermediazione, ma deve essere uno strumento a supporto di agenti e broker.

Nessuna chiusura pregiudiziale dunque, ma anzi una forte attenzione al contributo che può arrivare dalle nuove tecnologie in termini di riduzione dei costi, efficientamento dei processi e miglioramento del servizio al cliente. Prova ne sia la collaborazione al progetto di **Sia** che è stato recentemente ammesso alla sandbox del ministero dell’Economia e delle Finanze. L’iniziativa, ha spiegato Viganotti, è stata portata avanti “insieme a **Share, Sna e Konsumer** e ha ricevuto anche l’adesione di **Idm Associati srl**, dell’agenzia **Assicurazioni & Finanza** e della compagnia **Tutela Legale**: recentemente tutte queste realtà hanno siglato un accordo e costituito il **Pool InsurTech**, che si propone proprio di favorire la sperimentazione di quello che è stato definito un “cassetto assicurativo” che possa generare, conservare e consultare tutta la documentazione, contrattuale e precontrattuale, delle polizze stipulate tra clienti e compagnie”. Il progetto, ha aggiunto, potrà “migliorare i processi interni, amministrativi, contabili e commerciali degli intermediari con il cliente finale”, nonché “efficientare e semplificare, attraverso la tecnologia, il rapporto con le compagnie e la relativa compliance regolamentare”.

## A SUPPORTO DEGLI ASSOCIATI

Affrontare l’attuale scenario di mercato non sarà facile, soprattutto per i broker di piccole e medie dimensioni. Proprio per questo motivo, Acb ha annunciato una serie di iniziative a supporto degli associati. Innanzitutto, una nuova società di servizi che, nelle intenzioni dell’associazione, potrà alleggerire i costi di gestione a carico degli intermediari. “Abbiamo già costituito un gruppo di lavoro che avrà il compito di studiare la fattibilità del progetto”, ha detto Viganotti. Poi, la creazione di una piattaforma digitale, battezzata semplicemente **Forum**, che potrà offrire agli associati uno spazio virtuale per confrontarsi con i colleghi, chiedere chiarimenti sulla disciplina di settore e presentare nuove proposte all’associazione: presentata dai responsabili di area **Andrea Dinicolamaria** e **Giancarlo Dall’Ara**, la piattaforma vuole dunque essere uno spazio aperto di dibattito e dialogo che possa favorire il confronto interno e, di conseguenza, incrementare la vivacità dell’associazione. In programma, infine, anche una riforma dello statuto dell’associazione. “Il nostro statuto ha ormai 25 anni: credo che sia arrivato il momento di una revisione”, ha concluso Viganotti.



Luciano Lucca, vice presidente di Acb

## EVENTI

# Assicurazioni nelle sperimentazioni cliniche

**Le coperture per i trial medici e farmacologici al centro del secondo appuntamento del ciclo di webinar organizzato da Qbe Italia e Anra: la definizione della materia, la disciplina di settore e il ruolo della consulenza**

Mai come negli ultimi anni si è sentito parlare di sperimentazioni cliniche. Quello che fino a poco tempo fa era una semplice materia da addetti ai lavori, al massimo da rivista specialistica, è diventato con la pandemia di coronavirus argomento da talk-show e oggetto di dibattito in televisione per virologi, epidemiologi ed esperti di vario genere. Inutile negare che l'attenzione per i trial clinici sia aumentata parecchio negli ultimi tempi. E, con essa, anche quella riservata alla gestione del rischio nella sperimentazione di nuovi farmaci o procedure mediche. Proprio questo tema è stato al centro del secondo appuntamento del ciclo di webinar rivolto ad agenti e broker organizzato da **Qbe Italia e Anra**.

Punto di partenza del webinar, intitolato *Uno sguardo nel mondo delle sperimentazioni cliniche: viaggio tra consulenza e assicurazione*, è stato l'assunto che le assicurazioni rivestono un ruolo fondamentale nella gestione del rischio nei trial medici. E che, non secondariamente, l'Italia costituisce un mercato rilevante per il settore delle sperimentazioni cliniche: come ha osservato in apertura **Alberino Battagliola**, tesoriere di Anra e moderatore dell'evento, nel 2016 oltre il 20% delle sperimentazioni in Europa era stato condotto in Italia.

### La definizione della materia

Parlare di gestione del rischio nelle sperimentazioni cliniche significa innanzitutto definire con precisione che cos'è una sperimentazione clinica. **Stefania Pesatori**, General Liability Underwriter di Qbe, ha spiegato alla platea virtuale del



webinar che la formula identifica un processo in più fasi volto a stabilire la validità e la tollerabilità di nuove formulazioni farmaceutiche, dispositivi medici e procedure diagnostiche o curative prima della loro introduzione nel mercato. Il processo ha inizio subito dopo le sperimentazioni di laboratorio. E prevede la somministrazione della soluzione a un numero crescente di pazienti: se il test non rileva criticità, il farmaco o il dispositivo viene approvato e immesso sul mercato.

Tutto ciò, come facilmente intuibile, comporta però vari rischi. Soprattutto per i pazienti che decidono di sottoporsi alla sperimentazione: non c'è alcuna garanzia di cura e non è esclusa la possibilità che possano verificarsi eventi avversi del tutto imprevedibili.

### La disciplina delle sperimentazioni cliniche

Poste queste basi, non stupisce che la disciplina sulle sperimentazioni cliniche preveda l'obbligo di sottoscrivere una polizza di responsabilità civile che copra eventuali risarcimenti ai pazienti che si sottopongono al trial. Rientrano nella copertura assicurativa la morte del soggetto, le menomazioni permanenti o temporanee allo stato di salute e i danni patrimoniali che possano essere riconducibili alla sperimentazione. La polizza deve garantire un massimale di almeno un milione di euro a persona, con importi crescenti a seconda dell'estensione del trial, e non deve prevedere alcun tipo di franchigia opponibile a terzi danneggiati.

(continua a pag. 4)





(continua da pag. 3)

La disciplina risale al 2009, ed è probabile che passerà a breve sotto un profondo processo di revisione. A fine gennaio è entrato in vigore il nuovo regolamento europeo che, fra le varie novità, introduce il concetto non ben definito di "forme analoghe all'assicurazione" che apre a una serie di ipotesi sulle possibili alternative.

#### Il valore della consulenza

La nuova disciplina europea deve essere ancora recepita dall'ordinamento italiano. Ed è ancora prematuro prevedere quali effetti potrà avere nella gestione del rischio nelle sperimentazioni cliniche. Eppure, nonostante tutto, la consulenza degli intermediari ricoprirà ancora un ruolo fondamentale nell'assistenza alla clientela.

Ne è convinta **Valentina Appiano**, Technical Director Public Entities & Healthcare di **Aon Italia**, la quale si è soffermata soprattutto su alcuni elementi. Innanzitutto, la complessità della materia e il coordinamento fra i diversi soggetti coinvolti nella sperimentazione: la disciplina, come visto, è particolarmente stringente e un intermediario può garantire il coinvolgimento attivo di tutte le parti in causa per giungere in tempi rapidi alla miglior copertura possibile. In seconda battuta, c'è poi la dimensione internazionale che solitamente viene raggiunta dai trial clinici: un intermediario, in questo senso, deve essere in grado di muoversi fra diversi schemi legislativi e definire diversi tipi di polizza sulla base delle regole vigenti nei vari mercati. Ultimo ma non meno importante, le possibili interazioni con altri comparti assicurativi, come la responsabilità medica, rendono necessaria l'assistenza di partner esperti e qualificati.

Giacomo Corvi

## COMPAGNIE

### Zurich Italia lancia la nuova Cancer Care

Il contratto offre sostegno immediato al momento della diagnosi con l'erogazione di una somma, determinata in fase di sottoscrizione



**Zurich Italia** lancia la nuova soluzione **Cancer Care**: una polizza specifica che offre un sostegno economico immediato in caso di diagnosi di tumore maligno. Il contratto si attiva tramite un questionario medico di cinque domande e accessibile con un costo di circa 12 euro al mese.

Zurich **Cancer Care** offre sostegno immediato al momento della diagnosi con l'erogazione di una somma, determinata in fase di sottoscrizione, utilizzabile per un accesso immediato alle cure, per coprire le spese legate all'assistenza domiciliare, il sostegno psicologico o i trasporti per le cure in altre città, compresi i relativi costi di vitto e alloggio, "costi solitamente non coperti dalle polizze sanitarie tradizionali", fa notare la nota di Zurich.

La copertura ha una durata di cinque anni e può essere estesa al nucleo familiare, tutelando così anche il coniuge, il convivente e i familiari di primo grado.

La nuova soluzione è sottoscrivibile attraverso la piattaforma **4Care**, basata sui gruppi di acquisto, per offrire un livello di protezione elevato a costi contenuti e non ottenibili individualmente.

"Con **Cancer Care** - ha spiegato **Dario Moltrasio**, ceo di **Zurich Investments Life** -, vogliamo offrire un sostegno concreto sin da subito e il modello distributivo di **4Care**, basato sui gruppi di acquisto, ci consente ancora una volta di rendere la protezione accessibile a tutti, sia in termini di costo sia di semplicità di sottoscrizione".

F.A.

#### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 20 giugno di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577