

PRIMO PIANO

Allianz-Ania, sindacati preoccupati

Dopo l'annuncio da parte del management di Allianz Spa dell'intenzione della compagnia di uscire dall'Ania (con effetto dal primo gennaio 2026), i sindacati dei dipendenti hanno voluto esprimere in una nota la loro forte preoccupazione. Fisac-Cgil, Fist-Cisl, Snfia e Uilca, in un comunicato congiunto, auspicano che possa esserci un ripensamento.

"Appresa la notizia dell'intenzione di Allianz di recedere dall'Ania – si legge nel comunicato delle segreterie nazionali delle organizzazioni sindacali – desideriamo esprimere preoccupazione per una scelta che potrebbe avere ripercussioni significative sul quadro del dialogo contrattuale del settore assicurativo italiano. Riteniamo – sottolineano – che la presenza di un attore di primo piano come Allianz all'interno dell'associazione sia un valore aggiunto per tutto il sistema, in quanto contribuisce a una rappresentanza più completa e a un confronto più ampio e rappresentativo. Per questo motivo confidiamo in un ripensamento da parte di Allianz, affinché si possa continuare a collaborare all'interno del contesto associativo per il bene comune del comparto, dei suoi lavoratori e della clientela. Al fine di comprendere appieno le ragioni di questa scelta e di illustrare le nostre valutazioni, chiederemo unitariamente un incontro ai vertici di Allianz, con l'intenzione di trovare insieme una soluzione che preservi la solidarietà di categoria e le tutele collettive", concludono Fisac-Cgil, Fist-Cisl, Snfia e Uilca.

Beniamino Musto

EVENTI

Cat nat, è tempo di collaborare

L'obbligo assicurativo sulle catastrofi naturali, come emerso ieri all'ultimo convegno di Benpower, pone la necessità di un approccio coordinato e condiviso fra tutti gli operatori della filiera della gestione sinistri property. Di scena all'autodromo nazionale di Monza, l'appuntamento ha fornito ancora una volta un'occasione di dibattito e confronto su temi di stretta attualità per compagnie, intermediari, periti e società di risanamento

Sono molte le aspettative che sta alimentando nel mercato assicurativo la recente introduzione dell'obbligo per le imprese in Italia di sottoscrivere una polizza contro le catastrofi naturali. La novità, attesa da tempo da tutti gli operatori del settore, potrà contribuire a colmare il gap di protezione che ancora oggi sussiste in un tessuto produttivo particolarmente esposto a fenomeni come alluvioni e terremoti. Qualcuno ha parlato di una svolta epocale. Anche, probabilmente, in riferimento alle opportunità di business che la misura potrà sprigionare per l'industria delle polizze. A patto però, come emerso durante l'ultimo convegno di Benpower, che tutti siano pronti a fare la loro parte: compagnie, agenti, broker, periti e società di risanamento sono oggi chiamati a un lavoro coordinato per tradurre le potenzialità del nuovo obbligo assicurativo in un servizio davvero all'altezza delle aspettative e delle esigenze della clientela. Solo così sarà possibile offrire alle imprese la protezione di cui hanno bisogno. E, di conseguenza, cogliere anche le opportunità di business che la novità porta con sé.

Di scena ieri mattina presso l'autodromo nazionale di Monza, il tradizionale convegno di Benpower, giunto alla sua 23esima edizione, si è confermato un interessante momento di confronto, dibattito e approfondimento sul grande tema della gestione sinistri property. Molti, come sempre, gli esperti e gli addetti ai lavori che sono saliti sul palco per analizzare l'andamento del mercato e cercare di trovare una sintesi fra le opportunità e le sfide che il nuovo obbligo assicurativo pone al mercato. "Noi siamo quelli che toccano con mano i sinistri, quindi sappiamo bene quanto sia importante il confronto in questo ambito", ha esordito **Maria Carolina Balbusso**, responsabile marketing e comunicazione di Benpower. "L'evoluzione del fenomeno delle catastrofi naturali, unita alla novità dell'obbligo assicurativo per le imprese, ci conferma tutta l'importanza di questo genere di appuntamenti per trovare una soluzione condivisa – ha aggiunto – alle nuove sfide del mercato".

CRITICITÀ E PROSPETTIVE DELLA DISCIPLINA

L'evento si è aperto con un'analisi del quadro legislativo che sta alla base del nuovo obbligo assicurativo contro le catastrofi naturali. **Maurizio Hazan**, managing partner dello studio legale **Thmr**, non ha nascosto le criticità di una disciplina che in alcuni punti, secondo l'esperto, avrebbe forse meritato maggior cura e



Un momento del convegno

© Benpower

attenzione: dall'obbligo a contrarre per le compagnie a quello che Hazan ha definito "il ribaltamento copernicano" che si è registrato nel trattamento delle catastrofi naturali nei contratti di assicurazione, passando per i fenomeni esclusi dal perimetro della polizza, i danni non coperti dalla garanzia e i leciti dubbi che sono emersi in merito a chi spetti il compito di stipulare la soluzione in presenza di beni forniti in locazione, comodato e leasing.

Dall'analisi è tuttavia emerso come la novità costituisca una grande opportunità di sviluppo per il mercato. "Si è preso atto che le catastrofi naturali costituiscono un rischio enorme per un territorio che è poco assicurato contro questo genere di minaccia", ha commentato Hazan. Anche le criticità evidenziate nel corso dell'analisi potrebbero alla fine rivelarsi un'inaspettata occasione di business per gli assicuratori. "Fenomeni come la grandine, le mareggiate o le cosiddette bombe d'acqua sono escluse dal perimetro della polizza obbligatoria, ma nulla vieta di proporre estensioni di copertura a imprese che risultino soggette a questo genere di rischio", ha affermato. Lo stesso vale per tutti i danni indiretti che potrebbero emergere a seguito di una catastrofe naturale e che non sono stati inseriti nella disciplina di riferimento della norma. In definitiva, ha concluso, "questa norma sottolinea l'esigenza di un maggiore coinvolgimento delle assicurazioni: può rivelarsi l'occasione per approcciarsi a imprese che tanto hanno bisogno di conoscere la propria esposizione al rischio".

UN MERCATO AL CAMBIO DI PASSO

La differenza fra potenzialità e opportunità sta tutta in un mercato che è chiamato oggi a un cambio di passo per rispondere agli obblighi legislativi e ai nuovi bisogni della clientela. Proprio questo tema è stato al centro di una tavola rotonda moderata da **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di **Insurance Connect**. La necessità di uno scatto evolutivo nella gestione delle catastrofi naturali riguarda innanzitutto le aziende. "C'è un gran bisogno di fare risk management", ha osservato in apertura **Antonino Callaci**, board member di **Anra**. In quest'ottica, ha proseguito, "vedo un po' l'obbligo assicurativo come un'occasione sprecata, perché l'assicurazione non può sostituirsi al lavoro di risk management che deve essere comunque svolto in azienda: forse – ha affermato – sarebbe stato utile introdurre anche un obbligo di istituire procedure di misurazione e gestione del rischio".

Anche le compagnie sono al lavoro per migliorare la qualità del servizio offerto alla clientela. "L'esperienza del 2023 ci ha insegnato l'importanza di una struttura di gestione sinistri tempestiva ed efficace", ha commentato **Marcello Ripamonti**, responsabile liquidazione centrale e poli property di **Allianz Italia**. "Il paradigma assicurativo nelle catastrofi naturali è cambiato perché ormai – ha aggiunto – c'è quasi la certezza che il sinistro prima o poi capiterà: tutto sta nel riuscire a prevedere dove, quando e con quale intensità avverrà, predisponendo tutte le misure necessarie per rispondere alle esigenze della clientela in caso di emergenza". Anche **Sara Assicurazioni** punta molto sulla predittività per gestire al meglio le catastrofi naturali. "Stiamo lavorando a una dashboard predittiva con una società specializzata nell'ambito delle previsioni meteo per velocizzare gli interventi necessari in caso di eventi climatici estremi", ha detto **Fabrizio Pistoia**, responsabile claims execution & operations della compagnia. "Abbiamo quindi definito alcuni protocolli di emergenza – ha proseguito – che possono essere attivati grazie a una rete di periti distribuiti su tutto il territorio nazionale e dotati di tutti gli strumenti necessari per giungere a una rapida stima del danno".

IL COORDINAMENTO DEL SISTEMA

Forti sinergie fra compagnia e periti anche per **Revo Insurance**. "Abbiamo innanzitutto definito un modello di coordinamento che coinvolge la gestione sinistri, la contabilità e la divisione commerciale per giungere a una gestione routinaria, per quanto possibile, dei sinistri provocati da catastrofi naturali", ha illustrato **Andrea Mormino**, claims coordinator della società. "Abbiamo quindi stretto accordi con quattro studi peritali – ha aggiunto – che ci consentono di coprire tutto il territorio nazionale, di effettuare un sopralluogo in tempi rapidi e di procedere all'istituzione del fascicolo". Bastano pochi esempi per capire che i periti ricoprono un ruolo fondamentale nella gestione dei sinistri causati da catastrofi naturali. Loro, i professionisti della stima del danno, sono pronti a fare la propria parte, ma non nascondono alcune difficoltà. **Stefano Roselli**, ad di **Peritek** e vice presidente di **Anpre**, ha evidenziato che "la ricerca di nuove risorse si sta rivelando complicata: serve la capacità di fare formazione e attrarre nuovi talenti, ma il numero di periti resta sostanzialmente lo stesso". In questo contesto, per **Massimo Ranieri**, amministratore di **Ranieri Propert & C.** e segretario generale di **Assiprovider**, "un'eventuale catastrofe naturale nel nuovo scenario dell'obbligo assicurativo provocherebbe molti più disagi di quelli che si sono verificati nel 2023, perché i danni da stimare sarebbero molti di più, ma i periti a disposizione, come detto, sarebbero gli stessi".

È qui che emerge la necessità di un lavoro coordinato fra tutti gli operatori del settore assicurativo. Per **Emanuela Allegretti**, chief claims officer di **Marsh Italy**, è arrivato forse il momento di "spostare il focus sulla preparazione all'evento, attraverso misure adeguate di risk assessment e un confronto strutturato con clienti e compagnie per definire procedure condivise che possano mitigare il rischio e, in caso di sinistro, favorire una rapida stima del danno".



IL VALORE DELLA COLLABORAZIONE

Il mercato punta dunque sulla collaborazione. La tavola rotonda conclusiva dell'evento, moderata sempre da Maria Rosa Alaggio, ha illustrato esempi virtuosi e prospettive di sviluppo della collaborazione fra i vari operatori di mercato. **Omar El Idrissi**, head of property claims di **Unipol Assicurazioni**, ha esposto i dettagli del modello adottato dalla compagnia dopo il 2023 e sottolineato l'importanza di un coordinamento fra tutti i protagonisti della filiera per giungere il più rapidamente possibile alla stima e alla liquidazione del danno. "Abbiamo capito l'importanza di intervenire rapidamente, sostenendo il cliente nell'immediatezza dell'evento", ha affermato. "Il ruolo delle società di bonifica e risanamento – ha proseguito – è fondamentale per consentire al cliente di ripristinare i macchinari danneggiati e riprendere velocemente le attività". Anche **Chiara Finazzi**, head of property & specialties expert claims di **Zurich Italia**, ha rimarcato "l'importanza del tempo, soprattutto per il cliente", illustrando un modello di "gestione della relazione con tutti gli operatori del settore che consente di giungere al cliente con una comunicazione chiara ed efficace".

Il tema della comunicazione e del coordinamento è ben percepito anche dagli intermediari. **Ellen Bertolo**, head of claims di **Aon Italia**, ha auspicato "la creazione di una piattaforma digitale condivisa fra tutti gli operatori della filiera, con kpi, app e workflow che possano favorire lo scambio di informazioni in situazioni di emergenza e, di conseguenza, consentire un tempestivo supporto al cliente". Il confronto può anche essere utile per evidenziare eventuali criticità. **Massimo Lordi**, senior insurance advisor di **Win – Wholesale Insurtech Network**, ha portato l'esempio degli sforzi fatti dalla società per indurre le compagnie a sviluppare la polizza obbligatoria partendo dalle soluzioni all risks, e non dalle tradizionali coperture sulle catastrofi naturali. "Invito periti e liquidatori a fare lo stesso, ad alzare il dito se ravvisano criticità che possono diventare problemi in caso di sinistro", ha affermato.

UN FUTURO DA COSTRUIRE INSIEME

Sull'importanza della collaborazione si è soffermato anche **Ennio Busetto**, presidente dell'**Associazione Agenti Al-**



lianze. "È importante che ci sia collaborazione, soprattutto fra agenti e periti, che poi sono anche le figure che devono maggiormente confrontarsi con il cliente in caso di sinistro", ha commentato. "Nella nostra società – ha aggiunto – abbiamo sistemi digitali che sono anche a disposizione dei periti e, a ogni apertura di sinistro, la documentazione contrattuale del cliente è condivisa anche con cui si occupa della stima del danno". Sulla stessa linea anche **Giuseppe Degradi**, presidente di **Aipai**, il quale ha evidenziato il bisogno di "un sistema integrato per mettere in campo tutte le forze possibili e cogliere le opportunità di un obbligo assicurativo che non vanno assolutamente sprecate: se si pensa di poter gestire in proprio una situazione di questo genere, non saremo mai pronti a quello che ci attende".

Le società di bonifica e risanamento, in questo scenario, sono pronte a fare la propria parte. "È fondamentale che ci sia collaborazione fra tutti gli operatori dell'ecosistema assicurativo", ha commentato **Attilio Agostini**, ad di Benpower. "Noi ci poniamo come un anello logistico e operativo che mette insieme e collabora con tutti i professionisti in campo, contribuendo alla chiusura del sinistro – ha aggiunto – con un servizio che possa soddisfare i bisogni e le aspettative dei clienti". In chiusura il manager ha voluto rassicurare i presenti sulle sfide che attendono il mercato. "Capisco che ci possa essere preoccupazione, ma mi sento di tranquillizzare tutti perché sono convinto che lavorando insieme possiamo soddisfare tutte le richieste: il futuro è aperto, noi siamo pronti – ha concluso – e vogliamo costruirlo insieme a voi".

Giacomo Corvi



Per approfondire su www.insurancetrade.it e www.insurancecereview.it:

- [Alla scoperta del decreto cat nat](#)
- [L'anno zero nella gestione sinistri cat nat](#)
- [L'importanza della condivisione](#)

DALLE AZIENDE

Uno scudo contro le incertezze: le polizze di tutela legale

In un contesto sociale e professionale sempre più complesso, queste coperture stanno diventando uno strumento essenziale per cittadini e imprese. Ma cosa sono, a cosa servono e perché conviene prenderle in considerazione?

Difendersi (legalmente) costa, e la tutela legale è una soluzione. Negli ultimi anni è cresciuta la consapevolezza che avere accesso alla giustizia non è solo un diritto, ma spesso anche un lusso. Spese legali, parcelle degli avvocati, costi per perizie tecniche e oneri processuali possono scoraggiare chiunque dal far valere i propri diritti in tribunale. In questo scenario si inserisce la polizza di tutela legale, una forma di assicurazione pensata per coprire (totalmente o parzialmente) i costi derivanti da azioni legali di vario genere.

Cos'è una polizza di tutela legale

La polizza di tutela legale è un contratto assicurativo che offre copertura per le spese legali in caso di controversie civili, penali, amministrative o di lavoro. Può essere stipulata da privati cittadini, professionisti, aziende o enti pubblici. A seconda della tipologia, la polizza può coprire:

- le spese per l'avvocato (scelto liberamente dall'assicurato),
- i costi di mediazione o arbitrato,
- le perizie tecniche,
- le spese processuali e di giustizia,
- le eventuali spese legali della controparte, se l'assicurato è condannato a pagare.

Quando è utile?

I casi in cui una polizza di questo tipo può rivelarsi fondamentale sono numerosi. Eccone alcuni:

- **nella vita privata:** un contenzioso con un vicino per problemi di confine, un disaccordo con un fornitore, una multa contestata;
- **sul lavoro:** una causa di lavoro contro il datore o un licenziamento ritenuto illegittimo;
- **alla guida:** incidenti stradali con contestazioni di responsabilità, revoca della patente o difesa penale

per reati collegati alla circolazione;

- **per le imprese:** dispute contrattuali con clienti o fornitori, questioni legate alla proprietà intellettuale o a norme amministrative.



Un investimento, non un costo

Il premio assicurativo per una polizza di tutela legale varia in base al livello di copertura e al profilo del contraente, ma generalmente ha costi contenuti: per esempio, per coprire i rischi da circolazione si parte da poche decine di euro l'anno. Un investimento piccolo rispetto ai potenziali costi di una causa legale o, addirittura, una difesa in sede penale.

Un mercato in crescita, ma ancora poco conosciuto

Nonostante la sua utilità, la polizza di tutela legale rimane ancora poco diffusa in Italia rispetto ad altri paesi europei, come Germania o Austria, dove è una pratica molto più comune. Secondo recenti dati dell'Ania, meno del 10% degli italiani possiede una copertura del genere, spesso perché non ne conosce l'esistenza o ne sottovaluta l'importanza.

In un'epoca in cui la burocrazia è pervasiva e le controversie legali sono all'ordine del giorno, dotarsi di una polizza di tutela legale significa garantirsi uno strumento efficace per far valere i propri diritti, senza il timore di dover affrontare spese insostenibili. Più che un'opzione, si sta trasformando in una necessità per chi vuole vivere e lavorare con maggiore serenità.

Francesca Breda,
Chief Commercial Officer

INSURANCE DAILY

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 email: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare: info@insuranceconnect.it

Supplemento al 22 ottobre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

RC AUTO: COME CAMBIANO QUALITÀ, TUTELA DEL CLIENTE E RIGORE TECNICO

4 NOVEMBRE 2025 | 9:00 - 16:30



Hotel Meliá – Via Masaccio, 19 – Milano

PROGRAMMA MATTINA

Main sponsor

Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

09:00 – 09:30	● REGISTRAZIONE
09:30 – 09:40	● KEYNOTE SPEECH – SCENARI DI INNOVAZIONE PER L'ASSICURAZIONE AUTO <ul style="list-style-type: none"> - Matteo Carbone, fondatore e direttore dell'IoT Insurance Observatory
09:40 – 10:20	● TAVOLA ROTONDA - AI, AUTO CONNESSE E NUOVA MOBILITÀ: QUALI PROSPETTIVE PER IL FUTURO? <ul style="list-style-type: none"> - Giuseppe Barbati, deputy chairman and managing director di Acrisure Italia - Simonpaolo Buongiardino, presidente di Confcommercio Mobilità e Federmotorizzazione - Filippo Della Casa, chief innovation officer di Unipol Assicurazioni e amministratore delegato di Leithà - Sergio Savaresi, direttore del dipartimento di elettronica, informazione e bioingegneria del Politecnico di Milano
10:20 – 10:40	● GESTIRE I RISCHI NELL'RC AUTO <ul style="list-style-type: none"> - Intervento a cura di Crif
10:40 – 11:00	● UNDERWRITING, TARiffe E PROPOSIZIONE COMMERCIALE <ul style="list-style-type: none"> - Marco Brachini, direttore marketing, brand and customer experience di Sara Assicurazioni - Francesca Di Paola, direttore attuariato di Sara Assicurazioni
11:00 – 11:30	● COFFEE BREAK
11:30 – 11:50	● RIFORMA RC AUTO: I NODI DA SCIOLIERE <ul style="list-style-type: none"> - Maurizio Hazan, partner dello Studio Thmr



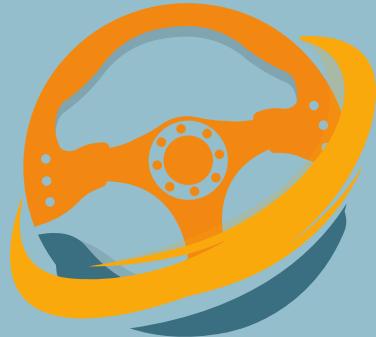
[ISCRIVITI AL CONVEGNO](#)

[SCARICA IL PROGRAMMA](#)



RC AUTO: COME CAMBIANO QUALITÀ, TUTELA DEL CLIENTE E RIGORE TECNICO

4 NOVEMBRE 2025 | 9:00 - 16:30



PROGRAMMA POMERIGGIO

Modera: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

11:50 – 13:00

- **TAVOLA ROTONDA – RC AUTO, COME CAMBIANO QUALITÀ, TUTELA DEL CLIENTE E RIGORE TECNICO**
 - Daniela D'Agostino, chief property & casualty officer di Unipol Assicurazioni
 - Massimiliano D'Alleva, dirigente responsabile della direzione Fondo Strada e Caccia di Consap
 - Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass
 - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania

Main sponsor



13:00 – 14:00

- **LUNCH**

14:00 – 14:20

- **INNOVAZIONE NEI PROCESSI DI GESTIONE SINISTRO:
DATI TECNICI, AI E AUTOMAZIONE A SERVIZIO DEL LIQUIDATORE**
 - Marco Amendolagine, head of product management, Europe & Apac di Cambridge Mobile Telematics



14:20 – 15:00

- **TAVOLA ROTONDA – L'EVOLUZIONE DEL CONTENZIOSO E IL CONTROLLO DELLE ATTIVITÀ ANTIFRODE**
 - Gianmarco di Campi, amministratore unico di Claim Expert
 - Lorenzo Fiori, responsabile antifrode di gruppo di Reale Mutua
 - Riccardo Gili, head of claims anti fraud, international, innovation and insurance procurement di Axa Italia
 - Giovanni Pascone, dirigente responsabile servizio Card e antifrode di Ania

15:00 – 16:15

- **GESTIONE DEI SINISTRI: INCERTEZZE, PROGETTI E OPPORTUNITÀ DA COGLIERE**
 - Massimiliano Caradonna, senior vice president di Dekra Group
 - Daniele Ferraro, responsabile del servizio sinistri di Bene Assicurazioni
 - Michele Grilli, direttore sinistri Rc auto di Sara Assicurazioni
 - Ivan Parlato, claims manager di Vittoria Assicurazioni
 - Pierluigi Pellino, head of motor claims & head of claims support di Generali Italia
 - Ferdinando Scafa, direttore sinistri e servizi del Gruppo Assimoco
 - Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama Assicurazioni



16:15 – 16:30

- **Q&A**



ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA



On the safe side.