

PRIMO PIANO

Infrastrutture, si muove Eiopa

Eiopa ha pubblicato un documento contenente una serie di indicazioni indirizzate alla Commissione europea e rivolte all'individuazione e a una nuova calibrazione delle categorie di rischio per gli investimenti in infrastrutture.

Eiopa invita i decisori politici a creare una nuova asset class all'interno della formula standard per il calcolo dei requisiti di Solvency II, proprio per gli investimenti in progetti di infrastrutture. Questa nuova classe potrebbe ricomprendere progetti infrastrutturali di alta qualità e, attraverso un approccio più granulare, saper identificare bene la natura complessa ed eterogenea.

Questa soluzione potrebbe essere molto apprezzata dalle compagnie che ormai da tempo denunciano il rischio che sotto il regime di Solvency II alcuni importanti investimenti a lungo termine, (e tra questi, proprio le infrastrutture), saranno penalizzati. Eiopa è convinta che l'approccio proposto riduca significativamente gli oneri di rischio e, allo stesso tempo, annuncia un monitoraggio attivo delle esposizioni verso progetti infrastrutturali, nonché stress test dei flussi di cassa delle compagnie.

In questo contesto, però, si richiede alle imprese un risk management adatto e formato per la gestione di questi tipi di rischi.

Fabrizio Aurilia

 IL PUNTO SU...

La copertura si adegua all'evoluzione della medicina

Le polizze riportano clausole che possono essere meno aggiornate rispetto all'evoluzione delle tecniche di cura: per la Cassazione è lo spirito dell'accordo che conta

Una controversia per il mancato rimborso di spese sanitarie altamente specialistiche sfocia in una decisione della **Suprema Corte di Cassazione** (Cass. N. 17020/2015) che merita una certa attenzione ed evidenza.

LA VICENDA

La controversia nasce in seguito al rifiuto di un'impresa di assicurazione di rimborsare al proprio assicurato (un avvocato) le spese dallo stesso sostenute all'estero per curarsi da una grave patologia tumorale.

Il punto del contendere riguarda il rifiuto di rimborsare come spese coperte dalla polizza, stipulata solo per "gravi interventi chirurgici", i costi sostenuti per alcune tecniche operatorie meno invasive di quelle tradizionali e, per tale ragione, asseritamente non in copertura proprio per la portata meno incisiva delle stesse (termoablazione e chemoembolizzazione in luogo di vere e proprie resezioni radicali).

Il ragionamento della corte territoriale (che aveva respinto la domanda di indennizzo con motivazione non condivisa dalla Cassazione) si basava, tra l'altro, sulla accezione letterale delle prestazioni chirurgiche elencate in polizza, rilevando che quelle eseguite dall'assicurato fossero tecniche alternative al vero e proprio intervento operatorio assicurato.

LA DECISIONE

La Corte di Cassazione, nel rilevare la non congruità del ragionamento dei giudici di merito, osserva che quello che deve prevalere in un contratto è la rappresentazione della volontà delle parti, più che l'elencazione analitica delle ipotesi ritenute oggetto della prestazione assunta da uno dei contraenti.

Così, l'interprete deve indagare la volontà delle parti e se la stessa poteva riguardare non tanto (e non solo) la natura degli interventi chirurgici espressamente elencati in polizza, ma anche lo scopo terapeutico riconosciuto a tali pratiche elencate, dovendosi quindi ammettere in copertura anche quelle tecniche alternative agli interventi tradizionali che si distinguano da questi ultimi non per l'efficacia curativa, ma solo la loro minore invasività nell'organo malato. *(continua a pag. 2)*



 **Insurance
Connect**

In collaborazione con:

**SCS**
CONSULTING

SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2015

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)

(continua da pag. 1)

Nel rammentare che, interpretando la volontà delle parti nella stipulazione di un contratto, il giudice non deve mai limitarsi al rilievo letterale della terminologia adottata, la Corte di Cassazione osserva che ben possono essere considerate spese chirurgiche oggetto di rimborso anche quelle legate a pratiche evolute della medicina tradizionale, se parimenti ritenute efficaci e miranti alla ablazione radiologica ed endoscopica del tessuto malato, in alternativa alla resezione più radicale dell'organo colpito dalla patologia.

La previsione, insomma, di una tecnica chirurgica (più invasiva) non può essere l'unico strumento di valutazione del fatto oggetto della volontà negoziale delle parti, ma l'interprete deve indagare anche la finalità che il singolo intervento è indicato a raggiungere e quindi valutare l'indennizzo dovuto nell'insieme evolutivo della medicina alternativa a quella tradizionale.

Ciò posto, la Corte, nel censurare il ragionamento che aveva escluso il rimborso delle spese all'assicurato, rammenta anche che, ai sensi dell'art. 1370 del Codice Civile, le clausole predisposte da una delle parti, in presenza di un dubbio interpretativo (la portata della clausola *grandi interventi chirurgici*) "deve essere intesa nel senso più conveniente alla natura e all'oggetto del contratto", nonché "in senso più sfavorevole all'assicuratore" e più conveniente per l'assicurato.

La sentenza n. 17020 del 2015 si pone dunque alla nostra attenzione non solo per il richiamo ai principi generali così ben tracciati in tema di regole di interpretazione del contratto, ma per la particolare sensibilità riservata all'analisi della volontà delle parti, in un contesto di evoluzione clinica delle moderne terapie chirurgiche alternative a quelle tradizionali.



Filippo Martini
Studio MRV

PRODOTTI

Coface pensa alle medie imprese

Dopo EasyLiner rivolta alle piccole imprese quest'anno la società lancia la compagnia TradeLiner



Coprire dalle differenti tipologie di rischio: politico, catastrofe naturale, fabbricazione, crediti contestati, crediti fornitori o vendite in conto deposito. E facilitare alle imprese l'accesso al credito. È a partire da questi presupposti che **Coface**, tra i principali player nell'assicurazione dei crediti, lancia la soluzione *TradeLiner* per le medie imprese. Dopo la proposta di *EasyLiner* lo scorso anno per le piccole imprese, la nuova copertura realizzata dalla società è indirizzata alle imprese di 98 Paesi.

Nel dettaglio si tratta di servizi completi per proteggere la loro attività commerciale in caso di fallimento o ritardo di pagamento da parte dei loro acquirenti. Si va dalla prevenzione degli insoluti, al recupero dei crediti e indennizzo, nel caso in cui il recupero abbia esito negativo o comporti più tempo del previsto. Tra le caratteristiche principali, secondo il gruppo, trasparenza e flessibilità dei servizi: i premi vengono fatturati in funzione del fatturato reale e il premio minimo annuale viene aggiornato automaticamente su base annuale, permettendo di ridurre i rischi di bilancio.

Inoltre, in caso di crediti insoluti, se l'impresa incontra problemi di liquidità, il termine dell'indennizzo può essere ridotto da cinque a quattro, a tre o anche a due mesi. "Le medie e grandi imprese operano in un ambiente economico sempre più complesso e articolato, in Italia come all'estero, che impone un approccio altrettanto flessibile alla gestione dei rischi commerciali. Per questa ragione, anche nel nostro Paese, Coface ha introdotto *TradeLiner*", ha sottolineato **Ernesto De Martinis**, country manager di Coface Italia.

RICERCHE

La responsabilità d'impresa spaventa più del fisco

Das Italia ha analizzato i rischi legali più sentiti dalle aziende nel nostro Paese

Le aziende italiane temono la legge 231 sulla responsabilità amministrativa e penale d'impresa. Ma non solo: anche il testo unico sulla salute e la sicurezza sul posto di lavoro rappresenta uno spauracchio per i capi d'azienda. È quanto emerge dalla ricerca di **Das (Generali Italia)** che ha analizzato i rischi legali più sentiti dalle aziende nel nostro Paese. Queste evidenze derivano da un questionario che la compagnia specializzata nella tutela legale ha sottoposto a un panel di broker assicurativi in occasione del convegno *I rischi emergenti per le imprese*, che ha visto la partecipazione tra i relatori di **Raffaele Guariniello**, sostituto procuratore della Repubblica presso il tribunale di Torino.

In particolare, quasi il 40% degli interpellati sostiene che i problemi da cui vogliono cautelarsi le imprese italiane sono soprattutto quelli legati alla legge 231, mentre il 29% indica il Testo Unico 81 del 2008. L'11% punta l'attenzione su lavoro e previdenza. Soltanto il 9% segnala la materia fiscale come ambito critico dal punto di vista delle possibili controversie di natura legale. L'introduzione di queste normative, specialmente la 231, secondo il 50% dei broker intervistati, ha fatto aumentare i costi legali delle aziende di almeno un terzo. Il 17% è convinto che l'aumento sia stato anche superiore al 50% mentre il 33% fa valutazioni più prudenti, ritenendo che la crescita non sia superiore a un 10%. L'edilizia è il settore ritenuto più a rischio (29%) seguito da industria (24%), commercio e liberi professionisti (entrambi col 9% delle risposte). Più fragili appaiono le medie (42%) e piccole (35%) aziende. Le figure aziendali più a rischio di un'azione giuridica o amministrativa sono, oltre agli amministratori (43%), i responsabili della sicurezza (29%) e dirigenti o quadri (25%). Secondo il sondaggio di Das, le violazioni contestate sono soprattutto di natura penale (44%) e, in misura inferiore civili, o amministrative (28%).

Il peso di un contenzioso legale

Per una delle oltre 150 mila piccole imprese italiane con meno di 20 addetti, cioè oltre il 95% del totale, secondo **Roberto Grasso**, direttore generale e amministratore di Das, affrontare un contenzioso legale può diventare un fatto assai traumatico non solo dal punto di vista personale ma anche in termini economici, diventando spesso un ostacolo rilevante se non addirittura motivo di blocco dell'attività. E ancora più complicata, in questo senso, appare la situazione per i liberi professionisti che in Italia sono circa un milione e 300 mila.

Renato Agalliu

DALLE AZIENDE

La protezione, arriva dall'alto

Aig Aerospace propone due esempi di un'offerta che evolve con il mercato, per rispondere alle mutevoli necessità degli assicurati e al bisogno delle esposizioni crescenti

La prima soluzione proposta da **Aig** riguarda la responsabilità civile prodotti aerospaziali in forma non aggregata. Se di norma, le coperture Rc, per i prodotti destinati all'aviazione, vengono prestate con un massimale aggregato, esponendo gli assicurati al rischio di incapienza del limite di polizza, Aig, per potenziare la garanzia, ha introdotto una polizza Rc, per i prodotti aerospaziali fino a 50 milioni di dollari, per occorrenza, senza massimale aggregato destinata a fornitori e costruttori di parti e componenti non critici. In particolare, la soluzione garantisce la disponibilità del pieno massimale di polizza dopo il primo sinistro; offre una maggiore stabilità grazie alla possibilità di sottoscrivere periodi di polizza fino a 36 mesi; garantisce i costruttori di componenti originali (Oem) che la copertura acquistata dalla loro catena di fornitura non sarà erosa o consumata da ogni sinistro, come accadrebbe con una polizza aggregata tradizionale; elimina potenziali necessità e costi di acquisto per il reintegro del massimale dopo l'erosione dell'aggregato; include la responsabilità *grounding* senza aggregato fino a 50 milioni di dollari, per qualsiasi caso di *messa a terra*.

La protezione, da un unico assicuratore

La seconda novità per il mercato, presentata da **Aig Aerospace**, riguarda la polizza di responsabilità civile aeronautica, che offre fino a 1 miliardo di dollari di massimale per la responsabilità civile di aeroporti, fornitori di servizi e costruttori di prodotti non critici per l'aviazione. L'introduzione del massimale per la Rc garantisce al cliente la protezione, offerta da un solo assicuratore, contro gli eventi catastrofici: un'alternativa alle polizze in coassicurazione, laddove l'assicurato può rivolgersi a un unico interlocutore per ottenere le risorse necessarie a tutela dai danni ingenti.

Questo tipo di soluzione evita le incertezze sulle richieste di risarcimenti legate all'acquisto di polizze, con massimali molto elevati, da un *pool* di coassicuratori; inoltre, un team di specialisti nella trattazione dei sinistri consente di reagire con rapidità e gestire ogni aspetto della richiesta di risarcimento: dal coordinamento delle indagini sull'incidente, fino a rigorose difese in caso di procedimenti per responsabilità.

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

Convegno

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

***IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ
DI INSURANCE CONNECT***

Iscriviti su www.insurancetrade.it

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**
Marco Lanzoni, senior manager e responsabile Mercato Finanza di Scs
Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs

09.50 - 10.10 – **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**
Sonia Grieco, senior manager Previnet
Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting

10.10 - 10.30 – **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**
Maurizio Ghilosso, ad Dual Italia

10.30 - 11.15 – **Leggi e norme: è vera concorrenza?**
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania
Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Luigi Viganotti, presidente Acb

11.15 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **Essere agente nell'era della selezione**
Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust
Maurizio Cappiello, presidente Commissione Distribuzione Ania
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna

13.00 - 13.15 – Q&A

13.15 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**
Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec

14.20 - 14.30 – **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**
Intervista a Patrick Dixneuf, ceo Aviva Italia

14.30 - 14.50 – **La scelta di diventare broker**
Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative

14.50 - 15.10 – **Soluzioni tecnologiche innovative per portare valore ai nuovi modelli distributivi**
Francesco Merzari, direttore generale Sia
Roberto Rossi, direttore IT di Donau Versicherung AG

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Roberto Grasso, General Manager di D.A.S. Italia

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica
Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich

16.45 - 17.00 – Q&A

patrocinio



ASSEPRIM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

sponsor



Scarica il programma completo