

PRIMO PIANO

Nat cat, prevenzione per le Pmi

Prevenire, nelle piccole e medie imprese, i rischi legati a catastrofi naturali. È questo l'obiettivo di Derris, progetto pilota promosso dall'Anci in collaborazione con Cineas, Coordinamento agende 21 e il gruppo Unipol. L'iniziativa è stata presentata ieri a Torino alla presenza di Piero Fassino, sindaco della città e presidente dell'Anci, che ha sottolineato la necessità di "monitorare dinamiche e fenomeni ed essere poi capaci di predisporre politiche di intervento preventivo per contenere i danni". L'investimento complessivo è di 1,3 milioni di euro, in parte cofinanziato dalla Ue. "In Italia - ha osservato il presidente di Ugf, Pierluigi Stefanini - non esiste una cultura assicurativa: vogliamo dare un contributo in questa direzione, offrendo competenze e strumenti alle imprese, per misurare e gestire in modo più consapevole ed efficiente il rischio derivante da eventi catastrofici legati al cambiamento climatico. La prevenzione non è di moda ma può diventare una parola chiave". Il presidente di Cineas, Adolfo Bertani, ha poi ricordato che "il costo per lo Stato delle calamità naturali è stato dal 1944 al 2009 di 3,6 miliardi all'anno, mentre dal 2009 è salito a 7,1 miliardi. Negli ultimi tre anni i danni provocati da bombe d'acqua, uragani e tifoni sono cresciuti del 190% rispetto a 20-30 anni fa".

Beniamino Musto

IL PUNTO SU...

Se il danneggiato è straniero

Il quantum deve essere commisurato al livello di vita e alla capacità di spesa del Paese in cui risiede chi ha subito il dolo. Questa, in sintesi, una recente sentenza della Corte di Appello di Milano inerente un cittadino rumeno deceduto, in Italia, a seguito di incidente

Una sentenza della Corte di Appello di Milano (n.3223 del 24 luglio 2015) consente di ritornare su una questione giuridica antica, da sempre controversa e mai giunta a una vera soluzione condivisa in dottrina e in giurisprudenza.

La questione si pone in questi termini: quanto deve essere risarcito (a parità di lesione da fatto illecito) al soggetto straniero che risiede un Paese estero ove il regime socio economico e il costo della vita sia sensibilmente inferiore a quello dello Stato (l'Italia) ove viene generato il provvedimento giudiziale di condanna?

Se, per compensare un danno ingiustamente subito per l'uccisione di un congiunto, assegno una somma di danaro, il costo della vita del Paese ove presumibilmente tale danaro verrà speso deve incidere sulla cifra economica corrisposta all'avente diritto?

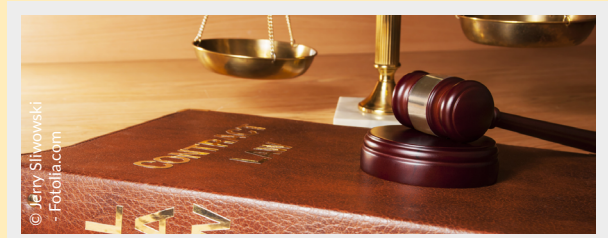
Un cittadino rumeno viene investito in strada e riporta lesioni mortali. Agiscono avanti al tribunale di Milano i congiunti della vittima tutti residenti in Romania. Il tribunale respinge la domanda assolvendo il conducente della autovettura da una imputazione di colpa, mentre la Corte di Appello ritiene che, al fatto, abbiano parimenti concorso la vittima e l'automobilista.

Ma il punto di rilievo è il *quantum* risarcibile alla famiglia del congiunto deceduto.

Su questo aspetto la Corte pronuncia parole chiare e (a nostro giudizio) difficilmente criticabili: "deve ritenersi che la liquidazione risarcitoria non potrà avvenire sulla base assoluta dei parametri vigenti nella realtà italiana, bensì dovrà trovare un elettivo e prioritario indice di riferimento nel luogo di abituale ed effettiva residenza dei danneggiati dovendo il danno non patrimoniale, che assume connotazione monetaria, essere ragguagliato alla realtà socio economica in cui vivono i soggetti danneggiati".

IL RISARCIMENTO È LEGATO AL COSTO DELLA VITA

Detto altrimenti, se il nostro sistema compensa un bene immateriale (la sofferenza per il lutto in ultima analisi) con una somma di danaro, per determinare tale entità monetaria deve essere acquisita non solo la valuta astratta, bensì anche la capacità di spesa e il valore che la stessa somma può avere nel Paese ove presumibilmente verrà spesa. (continua a pag. 2)





INSURANCE CONNECT su YOU TUBE

Seguici cliccando qui 

(continua da pag. 1) Nel caso specifico, la Corte liquida primariamente la somma di 140 mila euro a titolo di risarcimento per la lesione del rapporto parentale, somma che ha una sua specifica connotazione economica parametrata al potere d'acquisto della moneta in Italia (ne sono indice, ad esempio, il prezzo al metro quadro di un immobile civile) e che, invece, in Romania ha tutt'altro valore.

Liquidare la stessa somma equivarrebbe dunque a compensare diversamente e pregiudizievole, a parità di lesione, il cittadino italiano rispetto a quello straniero.

Precisa bene sul punto la Corte che "a variare non è dunque l'entità delle ideali soddisfazioni surrogatorie e compensative, computata secondo i comuni canoni e parametri .. bensì la quantità di danaro occorrente a procurarle nella realtà socio economica in cui sono inseriti i soggetti danneggiati".

NON SANZIONE, MA RIPARAZIONE

Nel solco di quanto affermato dalla recentissima e famosa sentenza delle *Sezioni Unite* della Cassazione, in tema di inesistenza del danno da morte (o tanatologico) nel nostro ordinamento (la n. 15350 del 22 luglio 2015 di cui si è parlato anche in questo giornale), la Corte di Appello di Milano rammenta che "non essendo in questione una finalità sanzionatoria, bensì uno scopo eminentemente riparatorio del patimento provocato, in funzione di quest'ultimo ben può rivestire imprescindibile rilevanza la specificità dell'area monetaria e nazionale nella quale verrà poi utilizzato il danno conseguito".

Si è detto che quella qui evidenziata è un'antica questione dibattuta a ogni livello in dottrina e in giurisprudenza (una lontana decisione della Cassazione - la n. 1637 dell'anno 2000 - aprì il dibattito affermando il principio ribadito oggi dalla Corte di Appello di Milano), tra fazioni opposte e sterili accuse di discriminazione verso i cittadini stranieri.

In verità, se il nostro ordinamento utilizza il parametro materiale della moneta conferita a compensare un bene immateriale, la capacità di spesa (e quindi di consolare il lutto) deve necessariamente incidere sul meccanismo di determinazione del *quantum* riconosciuto: nel caso specifico, la Corte abbatte della misura del 30% la somma che avrebbe altrimenti riconosciuto a favore di una vittima residente in Italia.

Filippo Martini,
Studio Mrv

ASSIMEDICI®

CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

quando le soluzioni
ti sembrano lontane...

**TROVI FINALMENTE QUALCUNO
CON LA RICETTA GIUSTA**

dal 1928... una storia che continua...

ASSIMEDICI®
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

il tuo partner di fiducia
per le Polizze di Responsabilità
Civile in Sanità

Restano a disposizione per ulteriori informazioni:

Paola Landi	02.89.78.68.44	393.93.92.666	p.land@assimedici.it
Giulio Pizzi	02.91.98.33.19	392.97.75.111	g.pizzi@assimedici.it

www.assimedici.it

Numero Verde
800-MEDICI
800-633424

ASSIMEDICI Srl
20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20
Tel. (+39) 02.91.98.33.11 - Fax (+39) 02.87.18.19.05
Recapiti Roma: Tel. (+39) 06.98.35.71.16 - Fax (+39) 06.23.32.43.357
www.assimedici.it E-mail info@assimedici.it PEC info@assimedici.it
Iscrizione RUI B000401406 del 12.12.2011

**STEFFANO
GROUP**



DALLE AZIENDE

Una polizza che viaggia con il cliente

Aig lancia una soluzione che accompagna l'assicurato all'estero e lo assiste via mobile in caso di bisogno

Secondo un'indagine condotta da **Aig**, su 500 *frequent flyer* di nazionalità italiana, il 65% ha avuto la necessità di richiedere assistenza durante un viaggio di lavoro per una situazione di emergenza, ma solo il 51% possiede una polizza di assicurazione e appena il 33% dei viaggiatori assicurati porta la card con sé durante il viaggio di lavoro.

Secondo la ricerca, la conoscenza dei contenuti della copertura assicurativa, in termini di garanzie, è molto bassa; in una situazione di emergenza all'estero, ben il 70% circa del campione, ha contattato più persone, e non solo la centrale operativa messa a disposizione dalla compagnia; e ben il 96% delle persone è interessato e disponibile a scaricare una app, un servizio di tipo *one touch* oppure *one click* via phone, dove, tramite una sola operazione, può accedere al dettaglio delle coperture assicurative, alla centrale operativa di assistenza, ai numeri di telefono utili nel Paese di destinazione e a tutti i servizi aggiuntivi messi a disposizione dalla compagnia.

"In quest'ottica - racconta **Roberto Ferrarini**, responsabile infortuni e malattie di Aig Italia - abbiamo lavorato per integrare il nostro prodotto e rispondere alle esigenze espresse dalla no-

stra clientela. E abbiamo sviluppato il nuovo prodotto *Travel Guard - Group Business Travel* (che prenderà il posto di *Group Plus - Polizza Mission*), che garantirà a tutti i nostri clienti, anche quelli che già hanno in corso una copertura assicurativa di tipo mission, la possibilità di accedere, in qualunque momento, ai nuovi servizi di supporto e consulenza, il tutto con una semplice telefonata o a portata di click. Abbiamo sviluppato una innovativa app che mette nelle mani dei nostri clienti un mondo di informazioni e di assistenza; un tasto aiuto, che connette immediatamente al servizio di assistenza medica o di viaggio; un elenco di contatti telefonici o indirizzi mail a cui rivolgersi; e l'accesso al nuovo sito di servizi dedicato ai viaggi di lavoro, disponibile all'indirizzo www.aig.co.it/travelguard.

Il nuovo prodotto offre una serie di servizi prima della partenza, tra cui corsi on line per viaggiare sicuri e relazioni sul Paese di destinazione, che forniscono una guida pratica circa gli aspetti più importanti da conoscere prima del viaggio. Ma anche durante il viaggio, come emergenza medica e assistenza viaggio e il nuovo *Servizio Emergenza Paese* via mail, per ricevere bollettini di allerta sui Paesi di destinazione.

UPGRADE YOUR CLAIM MANAGEMENT SUPPORT

MANAGEMENT AND AUDIT OF MEDICAL-LEGAL, ANTIFRAUD, TECHNICAL-EVALUATION AND LEGAL PROCESSES

DCA CONSULTING[®]
ASSISTENZA ASSICURATIVA LEGALE E PERITALE

SPECIAL FOCUS
LEGAL
ANTIFRAUD
RAMI DIVERSI
CRITICAL ITALIAN REGION

Systema di gestione per la qualità certificato dal RINA ISO 9001

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

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

Insurance Daily

MERCOLEDÌ 7 OTTOBRE 2015 N. 790

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

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**

*Enrico De Maria, Business Director di GPF
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**

Scarica il programma completo

patrocinio



ASSEPRIM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

sponsor

