



PRIMO PIANO

iWatch con polizza

Mentre Facebook sta ottenendo le autorizzazioni per diventare (anche) una banca, Apple è pronta a far pagare l'iWatch alle assicurazioni. Lo rivela un analista americano, Timothy Arcuri di Cowen & Co, convinto che la casa di Cupertino convincerà le assicurazioni ad abbinare alla vendita di iWatch un programma di monitoraggio della salute di chi lo indossa. Insomma il classico servizio legato alla polizza, che anelano la maggior parte delle compagnie anche in Italia. Il modello è quello già usato per vendere gli smartphone: il cliente acquista l'iPhone abbinato a un piano tariffario a un prezzo molto scontato e insieme al consumo dei servizi voce, messaggi e internet, paga una quota fissa che integra l'acquisto iniziale. Con iWatch, l'orologio intelligente cui Apple sta pensando da anni e che potrebbe mettere in produzione da settembre, insieme al dispositivo si acquisterebbero i servizi medici assicurativi: iWatch sarebbe in grado di monitorare i parametri biomedici di chi lo indossa, così le imprese immagazzinerebbero i dati utili a profilare la polizza salute e a intervenire quando necessario. Quante compagnie, in Italia, sarebbero pronte all'ennesima rivoluzione della Mela?

Fabrizio Aurlia

EVENTI

Una nuova opera per il diritto assicurativo

Sono stati recentemente presentati a Roma i tre volumi "Il diritto delle assicurazioni" scritto dal consigliere di Cassazione Marco Rossetti, un trattato che affronta con chiarezza molti aspetti spinosi dei temi assicurativi più attuali

Il 3 aprile 2014, alle ore 15, nell'Aula Magna della Corte di Cassazione, sono stati ufficialmente presentati i tre volumi del trattato *Il diritto delle assicurazioni* (edizioni Cedam), scritto in anni di intenso e proficuo lavoro dal noto magistrato, oggi consigliere in Cassazione, **Marco Rossetti**.

La presentazione e l'esposizione dei contenuti del trattato sono state arricchite dalla presenza e dalle relazioni dei professori **Roberto Pardolesi** e **Giovanna Volpe-Putzuolu**, grandi esperti di diritto assicurativo, moderati e coordinati da **Giuseppe Maria Berruti**, presidente di sezione della Corte di Cassazione e direttore dell'Ufficio del Massimario.

Eravamo presenti non tanto e non solo perché ci piaceva portare un saluto allo stimato autore, del quale ci onoriamo di conoscenza e amicizia, ma anche perché era sentita la necessità di rendere un doveroso omaggio a un volume che costituisce oggi, nel panorama dottrinale, un grandissimo contributo allo studio e alla trattazione delle complesse problematiche legate al diritto assicurativo.

Il trattato ha una sua vocazione sistematica ed omnicomprensiva, articolandosi in tre volumi di circa 3.000 pagine complessive, e affronta l'intero comparto del diritto delle assicurazioni.

(continua a pag.2)



Marco Rossetti

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

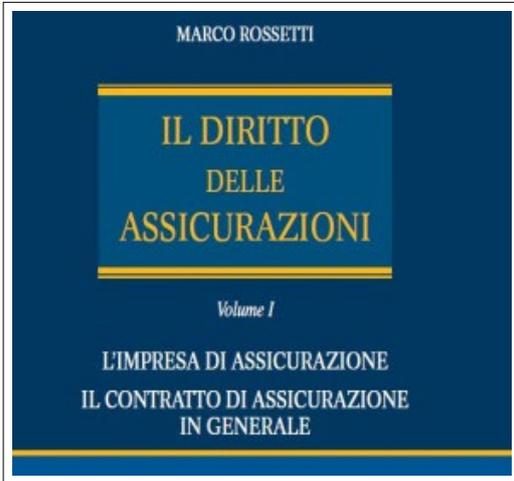
Consiglio Europeo, via libera a Omnibus II

Il **Consiglio Europeo** ha approvato ieri il testo scaturito dall'accordo politico trovato a novembre tra **Parlamento** e **Commissione** sulla direttiva *Omnibus II*, che riguarda direttamente gli istituti contenuti in *Solvency II*. Si tratta di alcune modifiche sui poteri dei due livelli di supervisione di **Eiopa** ed **Esm**. Alla prima è prescritto di assicurare un approccio standardizzato per il calcolo dei requisiti tecnici e di capitale. Gli Stati membri hanno tempo fino al primo gennaio 2016 per recepire la nuova direttiva.

Intanto le Autorità di vigilanza europea, le già citate Eiopa ed Esm a cui si aggiunge l'**Eba** (Regolatore bancario) hanno lanciato ieri una pubblica consultazione sullo schema che delinea il quadro del Regolamento europeo sulle infrastrutture del mercato. Queste norme riguardano le procedure di gestione del rischio all'interno di mercati non regolamentati. La consultazione resterà aperta fino al 14 luglio.



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



Il trattato Il diritto delle assicurazioni si presenta quindi come uno strumento indispensabile di conoscenza e di lavoro nel complesso mondo del diritto assicurativo, gelosamente custodito (e nascosto alle incursioni dei colleghi di studio) e frequentemente “spiato” nel nostro quotidiano barcamenarci tra leggi e diritto.

(continua da pag. 1) Il primo volume è dedicato alla storia dell'assicurazione, all'impresa di assicurazione e al contratto di assicurazione in generale.

Il secondo tomo dell'opera è dedicato ai contratti di assicurazione contro i danni: a un'ampia introduzione dedicata all'assicurazione contro i danni in generale, segue l'esposizione analitica e ragionata dei singoli contratti, raggruppati in base al tipo di rischio assicurato.

Il terzo volume infine affronta alcune delle questioni più poderose dell'intero diritto assicurativo: l'assicurazione di responsabilità civile, l'assicurazione sulla vita, la prescrizione, il processo. All'assicurazione della responsabilità civile in generale, e a quella della responsabilità civile automobilistica in particolare, l'opera dedica ampio spazio, e ne esamina approfonditamente sia i presupposti teorici che gli aspetti pratici, illustrati da numerosi grafici, schemi e tabelle.

CHIAREZZA E OPINIONE DOTTRINALE

Non mancano mai, nella chiara articolazione del testo, i raffronti con il diritto vivente riportato tanto nella sua componente prevalente che nella versione meno accreditata (dottrina e giurisprudenza minoritaria). Sono quindi ricchissime le indicazioni bibliografiche e giurisprudenziali, delle quali vengono messi in luce sia gli orientamenti consolidati che i contrasti.

Ampio spazio è dedicato poi agli spinosi problemi di natura processuale posti dal contenzioso in materia di Rc e Rca: dal litisconsorzio alla prova del danno, dalla legittimazione passiva alle condanne provvisorie, dalla liquidazione coatta amministrativa alla connessione.

Ma quello che ci piace più di tutto evidenziare è che il pensiero dell'autore emerge sempre con *evidenza diretta* e *forza coraggiosa*, specie sulle questioni spinose e controverse (si pensi alla tematica complessa del principio indennitario, oppure al tema attualissimo del danno da perdita del bene vita). Non manca mai la presa di posizione del giudice Rossetti, sostenuta da profonda conoscenza dei principi del diritto che ispirano il proprio articolare chiaro e l'opinione dottrinale.

Filippo Martini
Studio legale Mrv



DUAL è specialista nelle assicurazioni contro i rischi di responsabilità civile.

- RC Professionali
- RC Patrimoniali Dipendenti Enti Pubblici
- D&O

Prova anche tu i nostri servizi e scopri che DUAL è differente. Come piace a te.



DUAL Italia S.p.a.

Via Edmondo De Amicis, 51 - 20123 Milano
Tel. +39 02 72080597 - Fax +39 02 72080592
reception@dualitalia.com - www.dualitalia.com



La Social Insurance Company

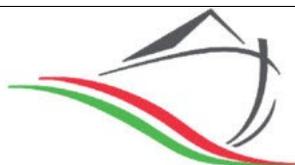
Macros Consulting ha deciso di “concretizzare” le proprie competenze e l’esperienza di analisi del rapporto tra social media e compagnie per creare un nuovo progetto, a supporto delle imprese assicurative che vogliono affrontare e fare propri gli strumenti messi a disposizione dal web 2.0



Elaborare strategie e progetti che supportino il mercato assicurativo nell’adozione dei nuovi media, aiutare le compagnie assicurative nel processo di implementazione di una cultura d’impresa social, rivolta a tutti gli *stakeholder*, che veda però due interlocutori “speciali”: la popolazione aziendale e il cliente, con il quale stabilire una relazione più profonda. Tutto questo puntando a un’impresa aperta, trasparente e più efficiente,

in grado di migliorare – grazie alla tecnologia – la gestione di importanti processi. Questi alcuni degli obiettivi cui sta lavorando **Macros Consulting** con la stesura del suo progetto *Social Company* e il rafforzamento dell’area dedicata al digital, per la quale è stato avviato l’inserimento di professionisti del settore assicurativo, da sempre attenti agli stimoli e alle dinamiche provenienti dal mondo del Web. “Proprio i confini così poco definiti di ciò che oggi si intende per ‘digital’ – non solo nel nostro paese – sono stati uno dei punti di partenza in questa nostra avventura, che ci vede profondamente coinvolti e, mi permetto di dire, entusiasti” – afferma **Angelo Scarioni**, presidente di Macros Consulting. “Abbiamo analizzato l’evoluzione del fenomeno, ne abbiamo definito il perimetro

e siamo arrivati a sintetizzare una proposta modulare che parte dall’analisi verticale delle unità di business che l’azienda intende coinvolgere e dall’individuazione di azioni *quick win* da mettere in campo subito – nel mese successivo al *kick off* del progetto – per far comprendere immediatamente la concretezza e la portata di quanto si sta realizzando. La rete in ogni sua applicazione e (costante) mutazione” – prosegue Scarioni – “non deve essere fine a se stessa ma supportare l’azienda nel raggiungimento dei suoi obiettivi strategici”. Grande importanza assume in quest’ottica il cliente interno, che deve essere parte viva e integrante dei progetti, il motore primo che consenta successivamente di aprirsi in maniera univoca e coerente al mondo esterno. “E poi dobbiamo davvero mettere al centro i clienti. I marchi – anche quelli di un settore forte e conosciuto come l’assicurativo – non possono più fare leva solo sulla storia e sulle passate performance. Oggi i clienti sono sempre più esigenti e non si limitano ad acquistare ma danno *feedback*, commentano attivamente e arrivano a influenzare l’offerta delle aziende”. Tutto questo è già accaduto con una forza dirompente e Macros Consulting si è data l’obiettivo di supportare le imprese assicurative nel diventare protagoniste in questo nuovo scenario competitivo. “Il progetto Social Company è un processo articolato e delicato” – conclude Scarioni – “che richiede un *assessment* non solo delle dinamiche organizzative e tecnologiche, ma anche e soprattutto culturale. La nostra esperienza in Italia e in Europa ci dice che un’impresa di assicurazioni difficilmente ha un dialogo efficace con i propri assicurati, se questo non si crea prima all’interno della compagnia”.



Giornata Nazionale
della Previdenza

E DEL
LAVORO

VIENI A MILANO IL 14, 15 e 16 MAGGIO
**PER RISOLVERE OGNI DUBBIO SU SALUTE,
PREVIDENZA E IL MERCATO DEL LAVORO**

INGRESSO GRATUITO, APERTO A TUTTI!



PRODOTTI

Zurich, una Tcm per le coppie di fatto

La polizza Viceversa è la prima in Italia a offrire una copertura assicurativa rivolta a tutte le tipologie di coppia, senza che sia necessario presentare un documento che attesti la natura giuridica del legame

Da molti anni, in Italia, si parla di introdurre norme legislative che tutelino le coppie di fatto, ma, a parte fiumi di parole e dibattiti laceranti, non è ancora stato prodotto nulla di concreto. Se il mondo politico resta ancora alla finestra, quello assicurativo inizia a muoversi: un passo avanti in questo senso è rappresentato dalla polizza *Viceversa*, proposta da **Zurich**. Si tratta di un prodotto rivolto a tutte le tipologie di coppia che, per la prima volta in Italia, offre una copertura assicurativa in caso di scomparsa di uno dei componenti, offrendo una tutela reciproca a protezione del tenore di vita. Normalmente, infatti, nelle polizze sulla vita compare come soggetto assicurato solo una delle due persone della coppia: *Viceversa* si basa invece sul principio che entrambi i soggetti sono assicurati stipulando un'unica polizza, senza che sia necessario alcun documento che attesti la natura giuridica del legame.

La compagnia, accompagnando il lancio della nuova polizza, ha anche presentato i dati di una ricerca realizzata da **GfK Eurisko** (e commissionata dalla stessa Zurich) da cui emerge che le coppie non sposate, negli ultimi 13 anni, sono aumentate del 175%: un dato eloquente, che sottolinea il cambiamento della società italiana già registrato da due indagini Istat del 2012 e 2013, dove si rilevava un aumento delle coppie non coniugate a fronte di una diminuzione del 16% dei matrimoni tra il 2005 e il 2012. La ricerca, inoltre, evidenzia che l'84% delle coppie non sposate non ha attuato strategie di tutela, con la metà degli intervistati (54%) che ammette di non essere a conoscenza di polizze caso morte.

La polizza proposta da Zurich è una *Temporanea caso morte* funzionale a qualunque tipologia di coppia, che in caso di decesso di uno dei due assicurati nel corso della durata contrattuale garantisce il pagamento del capitale assicurato sopravvissuto e la conclusione del contratto. In pratica la polizza prevede due assicurati e un unico contraente, con l'importo del premio annuo che viene garantito per ambedue gli assicurati. È possibile scegliere di assicurarsi per un minimo di cinque anni fino a un massimo di 30, con capitale minimo assicurabile di 100 mila euro. Il premio è inferiore a quello previsto se si decidesse di acquistare due distinte polizze sulla vita. Infine, è prevista la designazione di uno o più beneficiari specifici in caso di commorienza (secondo quanto stabilito dall'art. 4 cod. civ).

Beniamino Musto

TECNOLOGIA

La semplicità alla base delle invenzioni



“La locuzione inglese killer application (abbreviata anche come killer app), spesso utilizzata nel gergo dell'informatica, dell'elettronica, dei videogiochi e in altri settori, significa letteralmente applicazione assassina, ma viene intesa nel senso metaforico di applicazione decisiva, vincente.

Applicazione assassina si riferisce a un prodotto di successo costruito su una determinata tecnologia (quindi una applicazione di quella tecnologia), grazie al quale la tecnologia stessa penetra nel mercato, imponendosi rispetto alle tecnologie concorrenti e aprendo la strada alla commercializzazione di altre applicazioni secondarie”. (Wikipedia)

Molto spesso chi inventa una *killer app* in realtà non ne è conscio e genera negli utilizzatori la *depressione* di non averci pensato per primi. Un esempio? L'ultima novità firmata Apple, la trasformazione dell'iPhone in un vero e proprio portafoglio elettronico, con cui effettuare pagamenti di ogni tipo, dall'acquisto di un paio di scarpe al semplice cornetto e cappuccino al bar. Una *killer app* in grado ancora una volta di far pendere la bilancia del mercato degli smartphone dalla parte di Cupertino, dopo gli ultimi assalti insidiosi lanciati da Samsung.

Quasi sempre la creazione di una killer application deriva dal cercare di risolvere un proprio problema in maniera semplice. La ruota per esempio può essere considerata come una delle prime killer application. Chi l'ha inventata aveva l'esigenza di spostare delle cose pesanti riducendo al massimo il proprio sforzo. E che dire del cellulare? Dove è la genialità di questo strumento? Semplicemente nel fatto che una volta si chiamava a casa o in ufficio per parlare con una persona, oggi si cerca direttamente il nostro interlocutore, approfittando di tutto il valore della *mobilità*.

E gli sms? Il primo sms della storia fu inviato il 3 dicembre del 1992 da un ingegnere inglese di Vodafone, Neil Papworth, per augurare Buon Natale al suo superiore. Sicuramente non immaginava che pochi anni dopo sarebbe diventato una *killer application* così diffusa. Ancora una volta, sono la semplicità, il basso costo e la velocità di diffusione a trasformare un semplice gesto, come gli auguri di Natale, in una *killer app*.

Leonardo Alberti,
trainer scuola di Palo Alto,
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 15 aprile di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012