

PRIMO PIANO

## Rossi, il digital poco solidale

Il web e la digitalizzazione in assicurazione mettono a rischio la mutualità? La risposta potrebbe essere: dipende. Secondo Salvatore Rossi, presidente dell'Ivass, che ha parlato oggi a Milano, in occasione dell'annuale Insurance Day, "il rovescio della medaglia" dell'avere a disposizione una grande quantità di dati "è la segmentazione della clientela: se diviene troppo granulare - ha spiegato Rossi a una platea di addetti ai lavori - mina la natura mutualistica e solidale delle assicurazioni".

Il presidente dell'Istituto ha comunque sottolineato come dall'enorme quantità di dati sulla vita delle persone che la digitalizzazione e il web mettono a disposizione scaturiscano innanzitutto vantaggi per le imprese e di riflesso per i consumatori: "prodotti ritagliati sulle reali esigenze dei clienti, minori costi operativi dei sinistri, miglior contrasto delle frodi". Accanto a questi, però, ci sono i rischi di un'attenuazione del rigore nel garantire la privacy dei consumatori. "Il compito di noi regolatori e supervisori - ha aggiunto - è apprestare tutele per il consumatore digitale senza opporci all'onda della rivoluzione tecnologica; riconoscendo e stimolando gli innegabili benefici che essa porta con sé, ma - ha concluso - vigilando con attenzione sulle derive e sulle distorsioni che essa può produrre".

Fabrizio Aurilia

IL PUNTO SU...

## I rischi di una clausola ambigua

**Anche la definizione di garanzia prestata a secondo rischio deve risultare palese e completa nella redazione di un contratto assicurativo, pena il non venire riconosciuta come tale nel momento in cui si deve tutelare il cliente**

Con una decisione di poco prima dell'estate, la suprema Corte di Cassazione torna ad occuparsi delle regole per l'interpretazione dei contratti assicurativi, ribadendo ancora una volta che la clausola *poco chiara* o *poco efficace* nella regolamentazione delle vicende del contratto si ritorce contro chi l'ha predisposta, di norma l'assicuratore.

Con la decisione n.11819 dello scorso 9 giugno 2016 (III Sezione Civile, Pres. Vivaldi, est. Tatangelo), la Corte affronta, per di più, uno degli snodi da sempre più complessi delle vicende interpretative nei contesti giudiziari: quello della disciplina della valenza delle garanzie prestate "a secondo rischio" rispetto ad altre coperture pendenti per il medesimo rischio e nello stesso tempo.

La vicenda approda all'esame della Corte su istanza di un'impresa di assicurazione la quale, avendo risarcito per l'intero un grave danno conseguente a un errore in sanità imputato ad un operatore con essa assicurato, assumeva di avere diritto a ripetere il 50% di quanto pagato da altra compagnia, la quale assicurava lo stesso rischio e lo stesso medico.

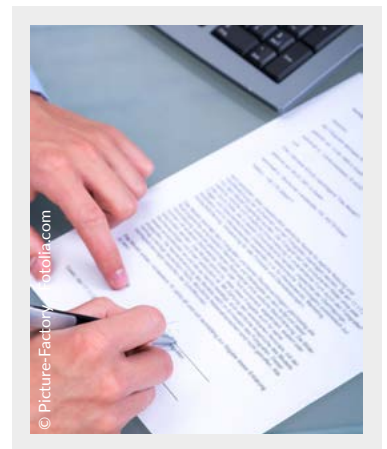
Ciò in forza del disposto dell'art. 1910 IV comma C.C., per il quale "l'assicuratore che ha pagato ha diritto di regresso contro gli altri" assicuratori.

### NESSUNO SPAZIO ALL'INTERPRETAZIONE

L'impresa di assicurazione convenuta resisteva in giudizio, assumendo che il proprio contratto, in realtà, prevedesse una copertura a favore del medico "a secondo rischio" rispetto alla presenza di eventuali altre coperture esistenti.

I due giudizi di merito si risolvevano con il rigetto della domanda di regresso dell'impresa che aveva pagato, la quale dunque si rivolgeva alla suprema Corte di Cassazione, assumendo che la clausola contrattuale che definiva il "secondo rischio" fosse tutt'altro che chiara nella sua formulazione e quindi non idonea a delimitare il rischio sulla sola eccedenza di massimale rispetto ad altre polizze in essere.

In effetti, la Corte osserva che "tale clausola ha tenore oggettivamente incerto", laddove subordina - come spesso è disciplinato in tali casi - l'operatività a secondo rischio alla "espressa dichiarazione" da parte dell'assicurato (su apposito modulo predisposto) dei dati amministrativi della copertura contestuale esistente. *(continua a pag. 2)*



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Essendo, al momento della conclusione del contratto, mancata tale dichiarazione da parte del medico, si veniva a creare un'oggettiva situazione di incertezza sull'esistenza di un'ipotesi di coassicurazione indiretta e, per tale effetto, secondo il ragionamento della impresa ricorrente, la pendenza di due polizze contestualmente valide.

## I RILIEVI DELLA CASSAZIONE SULLA SENTENZA

Nel rilevare tale situazione di incertezza documentale e storica della vicenda assicurativa, la Corte rammenta che, nelle ipotesi di "oggettiva letterale incertezza" sulla disciplina negoziale, il giudice di merito deve fare puntuale applicazione delle regole di interpretazione del contratto previste agli artt. 1362 e seguenti C.C., in forza dei quali valgono regole di tutela a favore dell'assicurato.

Tali regole, che vengono qui rammentate, sono:

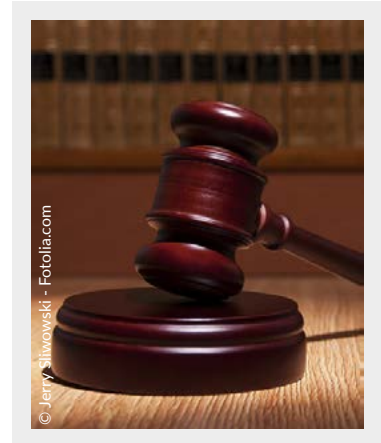
- a. di attribuire sempre, nel dubbio, alla regola l'interpretazione più favorevole all'assicurato;
- b. di attribuire prevalenza alle clausole aggiunte rispetto a quelle contenute nelle condizioni generali del contratto;
- c. di interpretare il contratto secondo il senso più logico dato dalla complessità delle clausole previste;
- d. di valutare il comportamento dei contraenti anche sotto l'aspetto delle intenzioni pre-contrattuali espresse.

L'applicazione di tali regole di ermeneutica all'interpretazione del contratto in questione doveva portare, secondo la Corte, ad affermare che, al contrario di quanto deciso, l'assenza di una espressa indicazione di esistenza di una polizza a primo rischio già esistente al momento della conclusione del contratto da parte del medico, dovesse prevalere sulla situazione di fatto venutasi a creare successivamente, al momento del sinistro, di una contestuale copertura con la polizza ospedaliera.

In sostanza, prevale sempre la situazione di fatto presente al momento della stipula della polizza – nel quale momento si materializzano le volontà negoziali delle parti – rispetto alle situazioni eventuali che si materializzano durante la vita del contratto stesso, ciò a maggior ragione nel caso di una obbiettiva incertezza disciplinare delle clausole che regolamentano gli interessi delle parti.

Quella del conflitto di coperture per il medesimo rischio è una situazione che si materializza spesso nel contenzioso legato alle coperture assicurative per la Rc professionale.

Qui la Corte (a pochi mesi di distanza da un'altra importante decisione di analogo tenore, Cass. n. 668 del 18 gennaio 2016) torna a rammentare che, sul piano pratico, la clausola assicurativa ambigua deve sempre essere interpretata nel modo più ampio e favorevole per l'assicurato e che la volontà espressa al momento della conclusione del contratto prevale sulle vicende successive della vita del rapporto.



Filippo Martini,  
studio Mrv

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

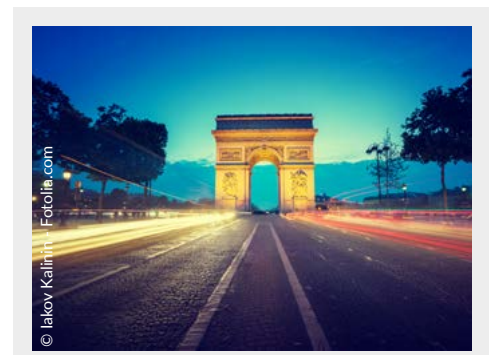
## Francia, crescita in stand by

La previsione d'incremento dell'economia francese, per il 2016, resta positiva, ma invariata all'1,6%. A dirlo è il nuovo *Panorama* di **Coface** sul Paese, che registra una tendenza al ribasso delle insolvenze d'impresa (-3,4 nel 2016), grazie anche all'incremento dei prestiti alle aziende.

Secondo l'indagine, la Francia resta l'unico tra i grandi Paesi europei dove il livello di indebitamento delle imprese è in aumento (+14,8% tra il 2008 e il 2016), ma ancora sotto la soglia critica del 90% (68,7% del Pil).

Stabile il rischio settoriale su 12 comparti; declassati a rischio elevato, invece, il tessile-abbigliamento e l'agroalimentare (+3,2% delle insolvenze), mentre è stata riclassificata a rischio basso l'industria automobilistica.

Nel prossimo trimestre, secondo l'assicuratore del credito francese, la crescita farà affidamento sul dinamismo interno e autoalimentato. I consumi privati sono in netto aumento, nonostante una diminuzione del tasso di ricettività nell'industria alberghiera e un rallentamento dei servizi commerciali.



## LIBRI

### **Il futuro che (non) c'è. Costruire un domani migliore con la demografia**

**Questo il titolo del nuovo libro del sociologo Alessandro Rosina e di Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica, che sarà presentato martedì 4 ottobre, a Milano**



Andare incontro al futuro anche se il futuro non c'è? È la scommessa del demografo **Alessandro Rosina** e di **Sergio Sorgi**, quest'ultimo vice presidente di **Progetica** e collaboratore di **Insurance Connect**, nel loro nuovo libro dal titolo *Il futuro che (non) c'è. Costruire un domani migliore con la demografia*.

Il volume, che sarà presentato martedì 4 ottobre nell'ambito del **Salone dell'innovazione e della responsabilità sociale d'impresa**, a Milano, parte dalle paure di oggi per provare a descrivere una realtà diversa e possibile. Rosina e Sorgi invitano ad abbandonare le vecchie certezze individuali e cercare le risorse per realizzare i nuovi desideri collettivi. Questo nei campi più complessi e incerti della contemporaneità: welfare, lavoro, cultura, mercato, democrazia, innovazione, sviluppo sostenibile; tutti temi che spaventano proprio perché nell'attuale fase storica sono sottoposti a torsioni continue.

Pensare al futuro nell'epoca del cambiamento è tutt'altro che semplice; tuttavia, Rosina e Sorgi raccontano, capitolo per capitolo, storie diverse da un'angolatura originale dalla quale il futuro è ben visibile. È proprio nei temi sociali, nell'innovazione, in un nuovo welfare sostenibile che si nasconde il futuro più promettente: secondo gli autori occorre però poter essere artefici del proprio futuro, superando le vecchie rendite di posizione e costruire un nuovo senso della collettività. Con il supporto della demografia, Rosina e Sorgi interpretano i mutamenti che stanno rivoluzionando i rapporti tra le generazioni, la vita dei singoli e le loro interazioni: nella ricerca dei due sociologi il fine ultimo, però, non è l'aumento della ricchezza materiale, quanto il miglioramento della qualità generale della vita di tutti, attraverso lo sviluppo di un nuovo benessere condiviso.

*Fabrizio Aurilia*

## COMPAGNIE

### **Un new building per Reale group**

**Inaugurati, ieri a Torino, i nuovi uffici delle imprese del Gruppo. Ispirati a flessibilità, sostenibilità e tecnologia**

Uno spazio per lavorare, innovare e condividere. Questa la concezione della nuova sede delle imprese di **Reale group**, presentata, ieri, nel capoluogo piemontese, alla presenza di autorità e imprenditori.

Il moderno complesso, denominato *New Building Bertola* e composto da tre edifici collegati tra loro, per un totale di 23.500 metri quadrati, ospiterà i circa 750 dipendenti di **Banca Reale**, **Blue Assistance**, **Reale Ites**, **Italiana Assicurazioni Divisione Rem** e di alcune direzioni della capogruppo **Reale Mutua**.

In linea con la filosofia di gruppo, sintetizzata nel claim *Together More*, i concetti-chiave del progetto (che ha richiesto 880 giorni di lavoro e un investimento di circa 50 milioni di euro) riguardano l'evoluzione delle modalità di lavoro, il benessere delle persone e la creazione di luoghi di incontro e di relazione, già alla base della ristrutturazione della sede di Madrid delle società spagnole di Reale group.

#### **L'innovazione semplice e sostenibile**

In particolare, la pianificazione degli spazi si ispira ai principi di flessibilità, modularità e adattabilità, in linea con le diverse tipologie di lavoro: posti convenzionali nell'open space, aree di condivisione *indoor* e all'aperto, sale meeting, *quiet zone* e un ampio auditorium da 280 posti.

A questo si aggiunge una serie di servizi per la fruizione quotidiana dell'edificio: 136 metri quadrati di parcheggio per le bici, 193 posti auto, palestra e una corte interna di 1.700 metri quadrati, di cui 350 metri quadrati di verde. Il tutto, in ottica di semplicità di accesso e compatibilità con tutti i dispositivi mobili.

Grande attenzione anche alla sostenibilità: il sistema di climatizzazione è progettato per una distribuzione uniforme e a bassa velocità dell'aria; l'edificio dispone di un impianto fotovoltaico con una potenza di circa 50 Kw e di un impianto geotermico per il recupero e lo sfruttamento di calore dal sottosuolo. Infine, gli apparecchi illuminanti, dotati di tecnologia Led, sono controllati da un regolatore dell'intensità, con sensori che registrano il grado di illuminazione naturale.

*Laura Servidio*

#### **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)

Convegno

## COSÌ CAMBIA LA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

5 OTTOBRE 2016

MILANO

Palazzo delle Stelline,  
Corso Magenta, 61

9.00 - 17.30

Sponsor:

### PROGRAMMA

**Chairman Maria Rosa Alaggio** *Direttore di Insurance Review e Insurance Daily*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa  
**Compagnie e intermediari, insieme per le sfide future della distribuzione assicurativa**  
*Marco Lanzoni, responsabile divisione finance Scs Consulting*  
*Giorgio Lolli, manager mercato finanza Scs Consulting*

09.50 - 10.10 - **IDD2: così cambia la distribuzione assicurativa**  
*Chiara Cimarrelli, legal director Dla Piper Studio legale e tributario*

10.10 - 10.30 - **La centralità degli agenti secondo Aviva Italia**  
**Video - Phil Willcock, ceo Aviva Italia**  
*Andrea Amadei, GI Director e COO di Aviva Italia*  
*Pierangelo Colombo, presidente Gruppo agenti Aviva*

10.30 - 10.50 - **Crescere con gli intermediari**

10.50 - 11.10 - **Il nostro punto di vista sull'assistenza, tutela legale e assicurazione viaggio per intermediari**  
*Stéphane Coulot, ceo AXA Assistance Italia*

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 13.00 - TAVOLA ROTONDA: **Obblighi, opportunità e prospettive della rete agenziale**  
*Maurizio Capiello, presidente Commissione Distribuzione Ania*  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass*  
*Vincenzo Cirasola, presidente Anapa Rete ImpresAgenzia*  
*Claudio Demozzi, presidente Sna*  
*Stefano Gentili, chief marketing e distribution officer Generali Italia*  
*Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive UnipolSai*

13.00 - 13.10 - Q&A

13.10 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 15.00 - TAVOLA ROTONDA: **Gli intermediari tra direttive, tecnologia e proposte assicurative**  
*Alessandro De Felice, presidente Anra*  
*Luca Franzini de Luca, presidente Aiba*  
*Fabrizio Premuti, presidente Konsumer Italia*  
*Luigi Viganotti, presidente Acb*

15.00 - 15.20 - **Sinistri: come gestire l'emergenza e la fase di risanamento**  
*Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per*

15.20 - 15.40 - TAVOLA ROTONDA: **Creare valore per le agenzie: il ruolo dei gruppi agenti**  
*Umberto D'Andrea, presidente Associazione Agenti Allianz*  
*Dario Piana, presidente comitato gruppi aziendali Sna*  
*Enrico Olivieri, presidente Gruppo agenti Zurich e vice presidente Anapa Rete ImpresAgenzia*

15.40 - 16.00 - **L'importanza della specializzazione**  
*Antonio Sacchi, country manager per l'Italia di Liberty Specialty Markets*

16.00 - 17.15 - TAVOLA ROTONDA: **Come sviluppare nuovo business per compagnie e canale agenziale**  
*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing gruppo Cattolica*  
*Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei al Bipar*  
*Marco Oddone, responsabile marketing & distribution Alleanza Assicurazioni*  
*Marco Rossi, head of sales & marketing di Das*  
*Federico Serrao, vice presidente Ga.Gi*  
*Sergio Sorgi, vice presidente Progetica*



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](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo