

PRIMO PIANO

Al via la revisione di Solvency II

Eiopa ha posto in pubblica consultazione un documento di discussione sulla revisione di alcuni elementi specifici del calcolo del requisito patrimoniale di solvibilità (Scr) nella formula standard di Solvency II. "Il documento di discussione - afferma l'Autorità in una nota - è il primo passo di Eiopa nella preparazione della risposta chiesta dalla Commissione europea nel luglio scorso" sul tema della revisione di alcune parti della direttiva entrata in vigore a inizio anno.

L'obiettivo è quello di garantire un regime di vigilanza proporzionale ma tecnicamente robusto, sensibile al rischio e maggiormente coerente; ecco perché Eiopa si adopererà per semplificare in questo senso il calcolo dell'Scr nella formula standard.

Con questa prima consultazione, Eiopa avvia un importante processo di valutazione dell'ambiente post Solvency II, come previsto dalla direttiva stessa e dagli atti delegati. L'Autorità europea vuole coinvolgere tutti gli stakeholder, con un processo che parte dagli aspetti generali dell'Scr nella formula standard, per arrivare a ottenere dei feedback specifici sui rischi chiave nei rami vita, danni, rischi catastrofali e rischio di controparte. C'è tempo fino al 3 marzo 2017 per far avere i propri commenti a Eiopa, mentre nel febbraio 2018, l'Autorità presenterà la revisione di Solvency II alla Commissione Europea.

Fabrizio Aurilia

INNOVAZIONE

Connected Insurance, l'eccellenza italiana

Il record sulle black box pone il nostro Paese ai vertici. Ma qualcosa inizia a muoversi anche su altri comparti, in primis quello salute. Come raccontano i protagonisti dell'Osservatorio Ania-Bain

In tema di *Insurtech*, l'Italia non ha nulla da invidiare a nessun altro Paese. A un anno dalla creazione, l'*Osservatorio Connected Insurance*, think tank, ideato da **Matteo Carbone** (principal di **Bain & Company Italia**) insieme ad **Ania** per studiare l'impatto dell'IoT nel settore assicurativo e stimolarne il dibattito, mostra l'eccellenza del nostro Paese in questo ambito.

Soprattutto nell'auto, con quasi cinque milioni di auto dotate di black box, a fine 2015, pari a quasi il 50% del mercato mondiale. Secondo le stime dell'Osservatorio (che ha coinvolto 25 gruppi assicurativi internazionali e 20 partner, per tre giornate di discussione e 300 ore di workshop nel corso dell'anno), la leadership italiana continuerà, superando i 13 milioni di polizze assicurative telematics, entro il 2020.

L'area più sviluppata, in termini di *Insurtech*, è quella dell'auto. In cui, spiega **Umberto Guidoni**, responsabile servizio auto Ania, la telematica viene utilizzata dalle imprese, soprattutto per la selezione del rischio, per avere la certezza che il sinistro sia effettivamente avvenuto, e in ottica di prevenzione. Minore attendibilità si riscontra, invece, sulla ricostruzione del sinistro, con particolare riguardo alla corretta collocazione del veicolo, dove "la telematica rischia di essere controproducente, in sede di contenzioso".

Su questo, l'Ania sta lavorando in termini di omogeneizzazione del *crash report*, per avere un set di informazioni comuni che consenta una lettura più agevole e utile ai fini dell'identificazione delle responsabilità. "Aiuterebbe - avverte Guidoni - avere dati aggregati sui danni ai veicoli, divisi per modelli, per individuare quelli a rischio maggiore: questo creerebbe un meccanismo di centrale di acquisto dei pezzi di ricambio, con economie di scala e risparmi".

PROPRIETÀ DEL DATO: SALTO DI QUALITÀ PER IL MERCATO

In termini di prevenzione, le sperimentazioni effettuate dall'Associazione sulle flotte di mezzi pesanti e pubblici, evidenziano che "sia la scatola nera che la videocamera inducono comportamenti corretti alla guida: quindi funzionano".

Qui, si inserisce il tema della privacy, anche se ormai gli italiani, dopo l'iniziale timore del *Grande fratello*, si sentono abbastanza tutelati. Il vero problema, sottolinea Guidoni, riguarda l'utilizzazione e la proprietà del dato: "stiamo discutendo per capire a chi appartengono le informazioni, una volta cedute dal titolare".

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Questo tema consentirà al mercato di “fare quel salto di qualità, arrivando a una profilazione dettagliata del cliente, fino a offrire una polizza personalizzata per ogni singolo assicurato”, ma serviranno nuovi prodotti e la capacità dei tanti attori di trovare un punto comune, afferma Guidoni.

L'ALGORITMO CHE FA LA DIFFERENZA

Per sfruttare il vantaggio competitivo che l'Italia vanta, la ricerca non si ferma. Si sta lavorando, racconta **Eugenio Lamberti**, country manager di **Octo Telematics**, su tecnologie più evolute, legate a una capacità di calcolo molto elevata. “Presto si potrà capire meglio il contesto in cui si sta guidando, attraverso l'ausilio di una voce che avvisa sui black point: questo induce comportamenti migliori, portando saving importanti per la compagnia”. Per farlo, servono grandi investimenti, maggiori risorse, specializzazione ed esperienza sul campo. Soprattutto nel crash, dove, nella certezza del dato, “la differenza, la fa l'algoritmo”.

VERSO LA SOSTENIBILITÀ

Se l'auto rappresenta il fiore all'occhiello per l'Italia, qualcosa inizia a emergere anche su altri comparti. Trainati dalla nuova attenzione verso la sostenibilità. Un tema, che nel 2016, è esploso a livello nazionale e internazionale, come racconta **Pietro Negri**, senior legal advisor di Ania ed esperto di *social corporate responsibility*, presentando in anteprima il paper *Connected and Sustainable Insurance*. Dove emerge il ruolo fondamentale degli assicuratori nell'adozione di modelli di business più attenti all'impatto sociale, nell'orientamento dei comportamenti verso la sostenibilità, premiando la scelta di investimenti in green economy e proponendo un'offerta personalizzata.

LA PERCEZIONE DEL BENESSERE

Una delle aree, dove le sperimentazioni sono a un livello di maturità inferiore, è quella della salute, ma qualcosa inizia a emergere. “La percezione del benessere è il tema caldo e rappresenta lo spazio per costruire”, spiega **Fabrizio Fornezza**, presidente **Eumetra Monterosa**, raccontando come gli italiani reagiscono di fronte a tre aree: le polizze mediche classiche, i servizi aggiuntivi sul benessere e le varianti *hi tech* (wearable, personal trainer, advisory sanitario, monitor tech per gli anziani). (continua a pag. 3)



Umberto Guidoni, responsabile servizio auto Ania

POLIZZA RC PROFESSIONALE
**INTERMEDIARI
ASSICURATIVI**



www.polizzarcintermediari.it

RINNOVATA PER IL 2017
LA CONVENZIONE RISERVATA A TUTTI
GLI ISCRITTI IVASS IN SEZIONE A E B



Resta a disposizione per ulteriori informazioni:

Giulio Pizzi

02.91.98.33.19

392.97.75.111

g.pizzi@assimedici.it

TOTALE INTROITI

per provvigioni e consulenze
anno precedente fino a

110.000,00 €*

MASSIMALE

per anno **1.875.927,00 €**
per sinistro **1.250.618,00 €**

490,00 €

✓ Garanzia Postuma: **3 ANNI**

✓ Retroattività: **5 ANNI**

✓ Franchigia: **1.000,00 €**

Estensione a richiesta:

✓ Responsabilità Solidale: **+ 10 %**

Moduli di adesione
e
fascicolo informativo
sono disponibili
SU

www.polizzarcintermediari.it

*Per fatturati superiori quotazione personalizzata

Compagnia delegataria

CNA

www.polizzarcintermediari.it è gestito da **ASSIMEDICI Srl**

20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. **02.91.98.33.11** - Fax 02.87.18.19.05 - PEC info@assimedici.eu
www.polizzarcintermediari.it E-mail info@polizzarcintermediari.it - Iscrizione RUI B000401406 del 12.12.2011

**STEFFANO
GROUP**

(continua da pag. 2)

Anche se il 76% non possiede polizze di spese mediche private, l'81% è propenso, nella prima area, ad almeno una delle opzioni; che diventa il 79%, nella seconda area e il 67% nella terza, a conferma del fatto che, "anche se la tecnologia è un fortissimo abilitatore, non va bene per tutti".

In generale, si riscontra una reazione molto positiva, soprattutto nella prima e nella seconda area (i molto interessati sono il 59%, i molto propensi il 29%), in particolare da parte della classe media, con genitori anziani e profilo culturale evoluto, e una grandissima sensibilità sul tema del benessere.

Su questi dati, l'industry deve riflettere e valutare come andare oltre le classiche garanzie arrivando a una personalizzazione dell'offerta e alla possibilità, per la compagnia, di gestire in proprio l'intero portafoglio di servizi.

Da un lato, servono benefici fiscali, spiega **Luigi Di Falco**, responsabile servizio vita e welfare **Ania**, e, dall'altro, è necessario stimolare comportamenti virtuosi attraverso servizi, assistenza, un sistema di partnership e un pricing migliore. "Le coperture sono ancora tradizionali, standard e poco dinamiche e gli assicuratori devono essere più coraggiosi nell'assumere i rischi".

FRA TENUTA DEL SISTEMA E CURA DEL CLIENTE

Tra i pericoli che l'Insuretech porta con sé, vi è la possibilità che i dati prodotti dal monitoraggio degli assistiti siano riferiti a qualche familiare e non al diretto interessato.

Altro rischio, legato al ricorso ai device, è quello di "puntare sulle elite, ovvero su chi ha già uno stile di vita orientato al benessere: in questo caso, diventerebbe difficile la tenuta del sistema", come spiega **Piermassimo Andreoni**, general manager presso **Avipop** assicurazioni & vita.

Non è facile coniugare i costi con i servizi da offrire. Qui, secondo Andreoni, bisogna capire se ci si vuole limitare a fornire una garanzia salute o se si preferisce prendersi cura del cliente; e ancora: è meglio optare per prodotti pensati per specifiche malattie o per un ombrello che copra tutto; infine: è meglio esternalizzare l'assistenza al cliente o farla in casa.

CREARE UNA STORIA

Quello che appare necessario è la creazione di uno *storytelling*, per mantenere l'engagement e l'attenzione: il wearable piace, ma deve essere legato a un percorso per stare meglio e a un modello di servizio dove la persona è importante.

In definitiva, prevalgono le opportunità sui rischi. La connected insurance consente un'interazione maggiore e costante con il cliente, la creazione di nuova conoscenza, la definizione di un migliore pricing, l'ideazione di un'offerta più adeguata.

Molte le possibilità, ma anche le sfide all'orizzonte, quali l'aspetto culturale, la questione regolamentare, la creazione di una nuova value proposition, le barriere da superare. "Temi che saranno tra quelli trattati nel corso dei primi mesi dell'edizione 2017 - anticipa **Carbone** - in attesa della partenza dell'Osservatorio anche in Usa, prevista nel primo trimestre del prossimo anno".

Laura Servidio

IL PUNTO SU...

Il danno da lesione del rapporto tra nonni e nipoti

Il decesso di una nonna, non convivente con i nipoti riapre la questione sul diritto di questi a vedere risarcita la perdita del rapporto affettivo. Per la Cassazione il rapporto familiare va oltre la condivisione del tetto

Una donna anziana decede in seguito a un incidente stradale, privando il nucleo familiare della sua presenza e dell'ammovibile condivisione di vita, generando così, secondo i canoni del nostro ordinamento, il diritto dei prossimi congiunti al risarcimento del danno definito da "lesione o privazione del rapporto parentale".



Un tema che si pone spesso, in questo genere di controversie, è quello legato alla legittimazione attiva dei danneggiati, in ordine ai criteri con i quali identificare quali componenti del nucleo familiare abbiano diritto a chiedere tale danno da rottura del legame affettivo.

Certamente la giurisprudenza ritiene, in via di presunzione quasi assoluta, che i componenti del nucleo familiare primario (genitori, figli e fratelli) abbiano una legittimazione a chiedere questo danno, ritenendo che sicuramente la lesione determini una sofferenza soggettiva tale da generare l'obbligo di ristoro del danno (le tabelle di Milano, unico criterio risarcitorio nazionale, lo danno per assunto come elemento di legittimazione).

Più controversa invece è la questione legata alla legittimazione attiva di componenti del nucleo non primario della famiglia, a cominciare proprio (come nella vicenda che illustriamo) dai nonni e dai nipoti. (continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

Ci si chiede, infatti, se soggetti che normalmente non abbiano una condivisione di vita quotidiana o continuativa abbiano tale legittimazione, ovvero se il criterio della convivenza stabile sia elemento discriminante per delimitare il diritto ad agire per il danno da lesione del rapporto parentale.

Un duplice orientamento da risolvere

Storicamente, si scontrano due orientamenti: uno (riferibile, al più alto livello, alla sentenza della Cassazione n. 4253 del 16.3.2012) ritiene determinante lo stato di convivenza per ritenere sussistente il diritto da rottura di tale rapporto parentale, escludendo spesso quindi la legittimazione nel rapporto nonni/nipoti; l'altro (riferibile ad altra giurisprudenza della stessa Cassazione, una fra tutti la n. 15019 del 15.7.2005) di segno opposto, esclude che il criterio della convivenza sia determinante per stabilire a posteriori la legittimazione attiva al danno. Una bella e recentissima decisione della suprema Corte (n. 21230 del 20.10.2016, sez. III, Pres. Spirito, Rel. Scrima) pare mettere un punto chiaro e definitivo alla questione.

Il ricorso nasce da una vicenda in cui la Corte di Appello di Roma aveva confermato la decisione del tribunale capitolino, il quale aveva negato il ristoro del danno per la perdita della nonna in capo ai suoi nipoti sul presupposto che, richiamandosi al principio affermato da Cass. 4253/2012, le nipoti non erano conviventi con la vittima, e che non sarebbe risultata provata "l'effettiva sussistenza di una frequentazione assidua con la defunta nonna, né tanto meno che tra le stesse e quest'ultima esistesse una relazione nell'ambito del contesto familiare o, quanto meno un concreto valido e reale supporto morale".

La convivenza non è tutto

La Corte di Cassazione, nella decisione n. 21230/2016 in commento, censura il ragionamento della corte di merito, rilevando che se è innegabile che, come pure si evince dalla sentenza del 2012, occorre conciliare il diritto del superstite alla tutela del rapporto parentale "con l'esigenza di evitare il pericolo di una dilatazione ingiustificata dei soggetti danneggiati secondari", tuttavia "il dato esterno ed oggettivo della convivenza" non può divenire elemento idoneo "a bilanciare" le evidenziate contrapposte esigenze.

Pertanto, nell'ambito del danno non patrimoniale per la morte di un congiunto, il rapporto fra nonni e nipoti non deve essere ancorato alla convivenza per essere giuridicamente qualificato e rilevante, con esclusione nel caso di non sussistenza della convivenza, della possibilità di provare in concreto l'esistenza di rapporti costanti e caratterizzati da reciproco affetto e solidarietà con il familiare defunto.

Se dunque la convivenza non può assurgere a connotato minimo attraverso cui si esteriorizza l'intimità dei rapporti parentali, ovvero a presupposto dell'esistenza del diritto in parola, la stessa costituisce elemento probatorio utile, unitamente ad altri elementi, a dimostrare l'ampiezza e la profondità del vincolo affettivo che lega tra loro i parenti e a determinare anche



il *quantum debeatur*.

Un legame affettivo da dimostrare

Rammenta poi la Corte il richiamo al criterio empirico di accertamento del danno che deve sempre essere presente in ogni interprete: "Va da sé che ad evitare quanto già paventato da questa Corte (dilatazione ingiustificata dei soggetti danneggiati secondari e possibilità di prove compiacenti) è sufficiente che sia fornita la prova rigorosa degli elementi idonei a provare la lamentata lesione e l'entità dei danni (v. Cass. 22/10/2013, n. 23917; Cass. 21/01/2011, n. 1410) e che tale prova sia correttamente valutata dal giudice".

È questo il richiamo più chiaro e solutorio della questione e di ogni argomentazione legata alla insorgenza del diritto al ristoro del danno per la sofferenza dovuta alla violenta privazione di un parente caro: non un astratto e meccanico criterio di convivenza familiare (che nemmeno può essere garanzia di affettività), bensì la prova (che deve essere fornita dal danneggiato stesso) di una preesistente affettività familiare realizzatasi attraverso non tanto la quantità del rapporto, bensì con la prova della qualità del legame affettivo improvvisamente e ingiustamente rotto dalla azione illecita del responsabile.

Filippo Martini,
Studio Mrv

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

Supplemento al 12 dicembre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577