

PRIMO PIANO

Un Solvency II proporzionale

Bene Solvency II, ma con proporzionalità. Lo assicura Salvatore Rossi, presidente dell'Ivass, intervenendo oggi in apertura di un convegno dedicato alla direttiva europea sui nuovi requisiti di solvibilità: in platea, fra gli altri, anche Gabriel Bernardino, presidente di Eiopa. "L'Ivass ritiene che la proporzionalità sia un buon principio che merita di essere discusso", commenta Rossi. La rassicurazione è rivolta soprattutto alle piccole compagnie, quelle che potranno avere più difficoltà nell'applicare le nuove regole su governance e reportistica. E che, proprio per evitare ogni difficoltà, saranno coinvolte dall'Ivass in una consultazione sul tema.

Un onere, quello dell'applicazione di Solvency II, reso oggi più gravoso dal contesto di bassi tassi di interesse. Eppure, secondo Rossi, anche lo scenario attuale potrebbe essere foriero di una positiva spinta per il consolidamento del settore. "Questa situazione - spiega - potrebbe indurre molte compagnie a cambiare il proprio modello di business per offrire prodotti con una più forte componente finanziaria". I tassi appaiono comunque in risalita. E una loro crescita graduale, conclude, "avrebbe effetti positivi per le compagnie del ramo vita".

Un approfondito resoconto del convegno sarà pubblicato sul numero di Insurance Daily di lunedì 6 marzo.

Giacomo Corvi



IL PUNTO SU...

Riconoscimento delle Tabelle milanesi come parametro

Una sentenza recente della Corte d'appello di Napoli accoglie le proposte delle tabelle del Tribunale di Milano- in questo caso sulla liquidazione del danno terminale - dimostrando come esse trovino già consenso fuori dal distretto ambrosiano

Nel numero del 31 gennaio scorso di *Insurance Daily* si era dato conto della presentazione, in un simposio tenutosi presso l'aula magna del Tribunale di Milano, delle proposte di modifica o nuova introduzione delle tabelle di liquidazione del danno alla persona elaborate proprio dal tribunale meneghino.

L'importante incontro seminariale organizzato dall'Osservatorio sulla Giustizia Civile di Milano e dalla Scuola Superiore della Magistratura (Ssm) dal titolo *Tabelle milanesi di liquidazione del danno alla persona: nuove proposte?*, si è svolto alla presenza di più di quattrocento operatori, tra giudici, avvocati, medici legali e addetti ai lavori a vario altro titolo.

In tale sede, sono state illustrate in contraddittorio con la platea, alcune delle tabelle elaborate e già in fase avanzata, e altre ancora in una fase embrionale.

Quanto alle prime, sono stati tracciati i criteri, o illustrate le riflessioni, sulle seguenti elaborazioni:

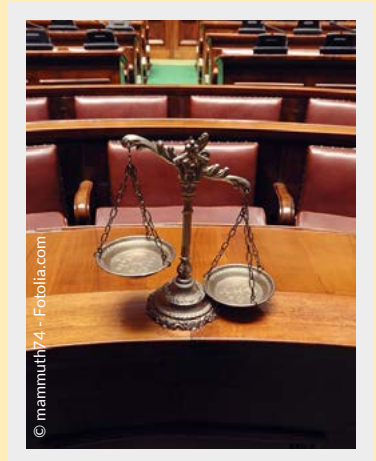
- 1) proposta di nuova tabella di liquidazione del danno terminale;
- 2) proposta di nuova tabella di liquidazione del danno biologico intermittente;
- 3) conferma della tabella di liquidazione del danno parentale;
- 4) proposta di nuova tabella di liquidazione del danno da responsabilità processuale aggravata ex art. 96, III, C.p.c..

Rispetto alle seconde, sono state esaminate le questioni relative alle tabelle ancora in fase di completamento:

- 5) tabella del danno da diffamazione;
- 6) tabella del danno incrementativo / differenziale.

In particolare, la tabella del tutto nuova elaborata per la liquidazione del danno *terminale* o da *lucida agonia* (a compensazione della sofferenza maturata in capo alla vittima in consapevole attesa della morte legata alla lesione subita nel sinistro) è stata oggetto di attento esame.

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui





(continua da pag. 1)

VALORE DECRESCENTE DEL PERIODO IN VITA

In sintesi, la tabella presentata mostra delle curve risarcitorie improntate alla considerazione che tale sofferenza sia enucleabile e risarcibile limitatamente ai primi cento giorni di permanenza in vita, e che tale percezione sia tanto maggiore (e quindi risarcibile) nei primi tre giorni nell'imminenza dell'evento lesivo.

In particolare, proprio la considerazione che la percezione di sofferenza è tanto maggiore nei giorni immediatamente prossimi all'evento grave di danno, la tabella propone per tali primi tre giorni la liquidazione massima di 30 mila euro.

Ebbene, a distanza di pochi giorni da quell'evento pubblico, si registra un importante pronunciamento della Corte di Appello di Napoli che richiama espressamente tale proposta di liquidazione tabellare in un caso di sinistro molto grave e che aveva portato, per tale titolo di danno, alla ben ingente liquidazione di 500 mila euro per un danno terminale di tre giorni, concedendo poi tale somma agli eredi della vittima deceduta a causa delle lesioni subite nell'incidente stradale.

TROPPIA DISCREZIONE SUGLI IMPORTI

Nel riformare la decisione del tribunale di Napoli sul punto, la Corte di Appello ricorda che "anche un limitato arco di tempo – sicuramente l'intervallo di giorni tre decorso nella specie tra il sinistro e l'exitus – dà diritto agli eredi di avanzare la pretesa in argomento, sebbene in proporzione allo *spatium vivendi*" .

Dato per assunto il diritto risarcitorio, il punto si trasferisce sul quantum del liquidato in primo grado (come detto 500 mila euro per tre giorni di permanenza in vita dopo il sinistro), come da censura mossa dalla impresa di assicurazione appellante.

La Corte, come detto, accoglie tale critica sull'importo ingente liquidato che ritiene una "esorbitante liquidazione del danno non patrimoniale *iure hereditatis* operata in primo grado a titolo di danno biologico", riducendo la somma per tale titolo alla ben inferiore cifra di 30 mila euro.

Emerge all'evidenza, però, la motivazione con la quale la Corte di Appello liquida tale somma, sul presupposto che "tenuto conto dei criteri di liquidazione di cui alla tabella predisposta dal tribunale di Milano per la liquidazione del danno terminale, il danno biologico *iure hereditatis* ... può liquidarsi alla attualità nella misura massima di 30 mila euro non ulteriormente personalizzabile".

LA NECESSITÀ DI UN PARAMETRO GUIDA

Il rischio più grave di ogni liquidazione del danno relativo a un bene immateriale (che cioè non gode di una sua originaria patrimonialità sulla base della quale effettuare il conto del danno) è che il singolo magistrato chiamato a regolare la decisione al fatto sconfini in un compenso che non abbia alcun punto saldo di valutazione almeno iniziale.

La massima discrezionalità del giudice in questi casi si muove all'interno di due parametri, minimo e massimo, che sono rimessi alla sua mera percezione soggettiva del caso e del *giusto compenso*.

Questi margini possono consistere, al livello inferiore, in una liquidazione prudenziale che rischia di sconfinare nella risibilità dell'importo.

Dall'altro, e per converso, il giudice può accedere ad una liquidazione del tutto scollegata dalla realtà dei fatti (come nel caso di specie: 500 mila euro per tre giorni di permanenza in vita), rischiando di sfociare nell'arbitrio e nell'incongruenza.

L'indice tabellare proposto dalla nuova tabella milanese sul punto, sulla quale dovranno convergere in futuro (come già oggi si registra in dottrina) consensi o critiche, ha quanto meno già dato un risultato pratico: la scelta di un parametro che possa essere applicato a ogni latitudine dello Stato costituisce un indice di partenza che poggia su un criterio già pensato da giudici per altri giudici, e quindi su un elemento oggettivo molto meno astratto della equità pura e della emozionalità verso il singolo caso specifico.

PRODOTTI

Novità in casa Helvetia per artigiani e pmi

Il gruppo lancia una polizza modulare e introduce una formula di assistenza per il mondo digital, per dare più autonomia alle agenzie e ai clienti

Si chiama *Helvetia DNAzienda*. È il nuovo prodotto sviluppato in collaborazione con la Commissione tecnica danni, e destinato al comparto manifatturiero e dei servizi, con un numero di addetti non superiore alle 20 unità e un fatturato inferiore a 500mila euro. Una fascia di clientela che rappresenta la quasi totalità del tessuto economico italiano e su cui **Helvetia Italia** ha operato con i prodotti *Azienda Dinamica* e *Habilitas*.

La nuova soluzione assicurativa offre la copertura dei rischi incendio, furto, elettronica, responsabilità civile e tutela legale. Ed è modulare: ciascuna sezione è vendibile singolarmente, personalizzabile a seconda delle esigenze delle imprese.

Inoltre, la formula di assistenza consentirà alle aziende di essere supportate anche in ambito digital (in caso di guasti o malfunzionamenti a pc, smartphone, tablet), attraverso una centrale operativa e l'invio di tecnici specializzati. Il tutto, in linea con la strategia *helvetia 20.20*, che segue un percorso improntato alla digitalizzazione dei processi e alla centralità del cliente. Una strategia che consentirà alle agenzie di godere di maggiore autonomia gestionale, attraverso la proposizione di prodotti totalmente automatizzati, e ai clienti di usufruire di servizi tecnologici di ultima generazione.

L'elenco della attività assicurabili con *Helvetia DNAzienda* è stato ampliato e la tradizionale garanzia incendio e altri danni ai beni consente la copertura dei danni catastrofali sui quali le imprese, in modo particolare oggi, hanno bisogno di una tutela adeguata.



© pressmaster - Fotolia.com

Laura Servidio

INTERMEDIARI

Generali, gli agenti chiedono un aumento del capitale

Il coordinamento europeo degli intermediari del Leone ha scritto al management del gruppo

"I timori di altre possibili aggressioni non sono da mettere in secondo piano". Questa una delle riflessioni emerse al termine della riunione del coordinamento europeo degli agenti di **Generali**, tenutasi ieri a Monaco di Baviera, in Germania. L'incontro si è chiuso con una lettera a firma congiunta (**Vincenzo Cirasola**, gruppo agenti Generali Italia - **GaGi**; **Bernard Jeannot**, rete di agenti Generali France - **Triangl**; **Michael Taffner**, rete Generali Germany - **Ivhy**) inviata al group ceo **Philippe Donnet** e al presidente **Gabriele Galatieri** di Genola. Nella missiva, si ribadisce che il modello agenziale è l'asse portante del gruppo in tutta Europa, compresi Spagna e Paesi dell'Est Europa, e si richiede, per la salvaguardia dell'indipendenza del gruppo e del business, di intervenire rivolgendolo un invito agli azionisti a investire di più in Generali per rafforzare il Leone.

"Anche la pronta e ferma opposizione dimostrata dal GaGi ha contribuito a fermare il rischio di trasformare il modello della rete agenziale in para-bancari dimostrando, ancora una volta, quanto gli agenti siano un asset strategico e fondamentale all'interno della compagnia", si legge nella lettera. "In questo contesto - continua la missiva - non nascondiamo la preoccupazione verso l'attuale capitalizzazione di mercato di Generali che potrebbe correre il rischio di nuove aggressioni e, per questo motivo, pensiamo che tutti gli stakeholders, agenti e particolarmente gli azionisti, dovrebbero ragionare su come rafforzare, per il futuro, la nostra compagnia. Rafforzamento che, a nostro avviso, non può avvenire solo con un potenziamento della raccolta industriale, alla quale tutti noi agenti di Generali continueremo a dare un forte contributo, ma anche e soprattutto attraverso un aumento di capitale che permetterebbe di liberare delle risorse finalizzate a nuovi investimenti per rinforzare la storica Generali"



Vincenzo Cirasola

Beniamino Musto

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 3 marzo di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

Convegno

15 MARZO 2017

MILANO | 9.00 - 17.00

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

INNOVAZIONE: DALLA FORMA AI CONTENUTI

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Le nuove frontiere della tecnologia: come cambierà il mondo?**

Andrea Cerroni, associate professor of Sociology and communication of knowledge, head of Master in Science communication and sustainable Innovation Dpt. of Sociology and Social research Università degli studi Milano-Bicocca

10.00 - 10.20 - **Insurtech: problematiche e prospettive per compagnie e clienti**

Cristiano Mastrantoni, research manager di Cetif

10.20 - 10.40 - **Il futuro dei modelli assicurativi**

10.40 - 11.00 - **Usare i dati storici per prevedere il futuro. I predictive analytics per migliorare l'assunzione del rischio e la gestione dei sinistri**

Marco Burattino, italian sales director di Guidewire

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **Intelligenza artificiale, IoT e blockchain per essere più vicini al cliente**

Natalia Antongiovanni, business development officer di Icg

11.50 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: Dall'innovazione alla crescita: le strategie delle compagnie**

Emanuele Costa, partner e managing director di Boston Consulting

Ruggero Frecchiami, direttore generale di Assimoco

Roberto Grasso, amministratore e direttore generale di Das

Francesco La Gioia, amministratore delegato di Helvetia Italia

Davide Passero, amministratore delegato di Alleanza Assicurazioni ()*

Andrea Pezzi, direttore innovation & new business solution di Unipolsai

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Tecnologia ed evoluzione dei profili giuridici**

Claudio Perrella, partner di Ls LexJus Sinacta

14.20 - 14.40 - **L'innovazione a servizio degli assicurati: leva di fidelizzazione per gli intermediari**

Guido Dell'Omo, responsabile retail di Axa Assistance

Mirko Formica, responsabile corporate di Axa Assistance

14.40 - 15.00 - **Sinistri e servizi per la centralità del cliente**

Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per

15.00 - 16.00 - **TAVOLA ROTONDA: Ramo danni e ramo vita: come cambiano contenuti, linguaggi e modalità distributive**

Marco Brachini, presidente di Amca e direttore marketing di Sara Assicurazioni

Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica

Paolo Martinello, presidente di Altroconsumo

Carlo Motta, responsabile commerciale, marketing e business development di Eurovita Assicurazioni

Domenico Quintavalle, head of retail distribution per Zurich Italia

16.00 - 16.20 - **Accelerare i tempi dell'innovazione di business: la soluzione Lisa**

Maximiliano Barberi, Lisa product manager

Alessandro Vanzo, managing director di Gruppo Euris

16.20 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: L'innovazione nella comunicazione verso il mercato**

Gabriella Carmagnola, direttore comunicazione e relazioni esterne di Ania

Isabella Falautano, director of communications, corporate responsibility e public affairs di Axa Italia

Giorgia Freddi, director of communications and external relations di Groupama Assicurazioni

Alida Galimberti, head of retail market management di Zurich Italia

Mauro Giacobbe, amministratore delegato di Facile.it

Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti di Reale Mutua

(*) invitato a partecipare

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

Main sponsor:



Official sponsor:

