

## PRIMO PIANO

### Generali, cessione in Germania

Nuova cessione da parte di Generali. La compagnia tedesca (Generali Deutschland) cederà a Viridium l'89,9% di Generali Leben, mentre Generali investments Europe gestirà il patrimonio di Generali Leben per cinque anni, ricevendo una commissione pari a 275 milioni di euro. Il 100% di Generali Leben è stato valutato fino a un miliardo di euro ma il totale dell'incasso di Generali sarà di quasi 1,9 miliardi perché Viridium rimborserà al gruppo di Trieste strumenti subordinati per un valore di 882 milioni.

La transazione, precisa una nota, consentirà di migliorare il ritorno sul rischio di capitale e di mitigare l'esposizione a quello dei tassi di interesse. Di circa 43 punti percentuali sarà invece il miglioramento del Solvency ratio in Germania e 2,6 punti percentuali quello del Solvency II ratio del gruppo, con una plusvalenza, al lordo delle imposte, di circa 275 milioni. Generali si riserva comunque il diritto di acquisire una quota di minoranza di Viridium al termine della due diligence.

Infine, ieri, è arrivato il via libera dalla Commissione Europea all'acquisizione di Generali Belgium da parte di Athora, controllata dal gruppo Apollo. La transazione, ha certificato l'Ue, non desta preoccupazioni per la concorrenza, in virtù delle scarse sovrapposizioni tra le attività delle due società.

Fabrizio Aurilia

## MERCATO

### Investimenti e innovazione: le priorità per gli assicuratori

**Bilancio positivo per il comparto, che rafforza il suo ruolo di investitore istituzionale e di finanziatore della ripresa. In occasione dell'assemblea annuale, la presidente dell'Ania, Maria Bianca Farina, conferma la volontà del settore di innovare a tutto campo, per mettere a fattore comune le risorse pubbliche e private**

Crescita, investimenti e innovazione. Sono queste le principali sfide nell'agenda dell'Ania, presentate ieri mattina a Roma dalla presidente, Maria Bianca Farina, in occasione dell'assemblea annuale, aperta, quest'anno, dal ministro dello Sviluppo economico, Luigi Di Maio. Quest'ultimo ha sottolineato la "straordinaria capacità di studio e analisi" del comparto assicurativo nei diversi ambiti, che può rappresentare "una grande risorsa da mettere a disposizione del settore pubblico" per affrontare i grandi cambiamenti che interessano il nostro Paese. Le informazioni detenute dal settore assicurativo, ha spiegato Di Maio, saranno un "ottimo punto di partenza per lavorare molto bene insieme a nuovi modelli e politiche", in primis per gestire il problema dell'invecchiamento della popolazione attraverso misure sociali efficaci e favorevoli.

#### UN COMPARTO SOLIDO E AFFIDABILE

Quello degli assicuratori si conferma un ruolo chiave nella crescita economica e sociale del Paese. Forte e consapevole di questa responsabilità, Farina ha sottolineato i risultati, le sfide e le attese di un comparto in crescita. In particolare, i dati del 2017 consolidano la centralità, la solidità e l'affidabilità del settore: la raccolta premi complessiva ha sfiorato i 131 miliardi di euro (100 per il settore vita, 16 miliardi per l'auto e altrettanti per il non auto). Gli investimenti degli assicuratori italiani hanno raggiunto 850 miliardi di euro, pari al 50% del Pil, con oltre 300 miliardi di euro investiti in titoli di Stato italiani. E ancora, il settore ha realizzato utili per 6 miliardi (circa 400 milioni nel settore auto), corrispondendo imposte che sfiorano i 6 miliardi l'anno e dando occupazione, in via diretta e indiretta, a circa 300 mila persone. (continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW  
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

Una menzione particolare è stata riservata all'auto dove i prezzi, grazie anche al contenimento dei sinistri e delle frodi, sono diminuiti del 2,5%, per una riduzione complessiva del 27% in cinque anni. Buoni i risultati anche in tema di risparmio: il comparto gestisce un sesto delle risorse finanziarie delle famiglie e, in 20 anni, le polizze vita sono salite dal 4% al 15,4% del portafoglio degli italiani.

## INNOVARE A TUTTO CAMPO

Venendo alle sfide, in cima alla lista spicca il tema dell'innovazione, che sta ridisegnando una catena del valore presidiata da nuovi operatori digitali, i quali beneficiano di vantaggi competitivi grazie a strutture di costo snelle e una regolamentazione poco stringente. Su questo fronte, ha anticipato Farina, "stiamo sperimentando la *instant insurance* con società di car sharing". Il progetto prevede che nel costo del noleggio rientri anche quello dell'assicurazione, tarato sul tempo di percorrenza e sullo stile di guida del conducente. E ancora, tramite *Innovation by Ania* si sta sperimentando, insieme agli associati, la tecnologia *blockchain* su alcuni processi assicurativi per i quali è stata attivata, d'intesa con l'Autorità, la prima *sandbox* italiana. Inoltre, è prevista l'attivazione di piattaforme, network, partnership per lo sviluppo di prodotti e servizi all'avanguardia. "Ma l'innovazione è ben più ampia", ha aggiunto Farina, sottolineando lo sforzo del settore nell'evoluzione del modello di business, dell'offerta e della proposizione ai clienti. Alle nuove sfide, dunque, il comparto risponde "innovando a tutto campo" e facendo leva sul nuovo modo di fare assicurazione: non solo in ottica di risarcimento, ma di servizi integrati per soddisfare i bisogni più importanti di protezione e risparmio, da proporre con un servizio di consulenza a tutto tondo.



## UN FONDO PER LE INFRASTRUTTURE

Parlando di attese, il discorso si è spostato all'investimento delle risorse finanziarie nell'economia reale, per aiutare le imprese italiane a ripartire e finanziare le infrastrutture al fine di consolidare una crescita che mostra ancora segnali di fragilità. Quest'ultimo resta un tema delicato per l'Italia, dove si fatica a individuare i progetti finanziabili dai privati. "Stiamo costruendo un fondo per le infrastrutture" – ha spiegato Farina – mettendo insieme le risorse degli assicuratori, ma dividendo il rischio su ciascun portafoglio".

Sul tema, la numero uno dell'Ania si è confrontata con il presidente dell'Ivass, Salvatore Rossi, il quale ha messo l'accento sull'ombra di Solvency II per gli investimenti a lungo termine: quando il nuovo impianto europeo è stato varato, ha spiegato il regolatore, gli investimenti in infrastrutture, non esistevano, quindi ora "dobbiamo tutti lavorare all'ammodernamento del quadro normativo per consentire alle compagnie di diversificare il portafoglio di investimento, ad esempio con i Pir". In Italia, infatti, sono tante le piccole imprese su cui sarebbe utile investire per offrire loro alternative al credito bancario. Ma il tutto deve essere fatto secondo le norme europee: questo è rischioso, e qui il compito del vigilante, ha ribadito Rossi, deve essere quello di "promuovere l'investimento in queste piccole realtà per scongiurare il rallentamento".

## SPREAD E SOLVIBILITÀ

Su Solvency II è intervenuta anche l'Ania che ha invocato una crescente attenzione da parte del Governo al fine di evitare svantaggi competitivi e costi enormi di implementazione per l'industria assicurativa. In particolare, ribadendo la necessità di modificare il funzionamento del *volatility adjustment*, l'algoritmo che dovrebbe attutire gli effetti sulle esigenze di capitale della eccessiva volatilità dello spread di un singolo Paese rispetto alla media europea: un meccanismo che anche secondo Farina non risulta efficace per l'Italia. E proprio sullo spread, ha aggiunto, "è necessario agire per mettere al riparo tutti gli stakeholder da variazioni temporanee e consentire agli assicuratori di continuare a comprare titoli di stato piuttosto che venderli".

## IL BINOMIO CRESCITA-UGUAGLIANZA

Altro aspetto molto importante, secondo la presidente dell'Ania, è "mettere a fattore comune risorse pubbliche e private in modo organizzato" per far sì che l'economia possa crescere. Ma qui è necessaria una maggiore protezione degli italiani per diminuire la vulnerabilità di famiglie e imprese, liberare risorse e abilitare investimenti.

La crescita, però, ha sottolineato Rossi, deve andare di pari passo con l'uguaglianza: "se la torta non si ingrandisce, la giustizia distributiva salta": un Paese avanzato non può fare a meno di crescere aumentando al tempo stesso il benessere dei cittadini. Anche qui, secondo il Regolatore, risulta cruciale il ruolo delle assicurazioni, che sono in grado di investire risorse dando un fondamentale contributo allo sviluppo e al miglioramento dell'uguaglianza, attraverso la funzione mutualistica.

Gli investimenti, ha concluso Farina, "contribuiranno all'innovazione e allo sviluppo sostenibile del Paese, all'equità e coesione sociale, per un'Italia forte e autorevole".

## Carrozzerie convenzionate, garanzia positiva

**Per la Cassazione, il risarcimento in forma specifica viene scelto dall'assicurato, rappresenta per lui un vantaggio e non rientra nelle caratteristiche della clausola vessatoria**

È stata depositata in data 15 maggio 2018 una interessante sentenza (numero 11757 – Cassazione civile terza sezione, pres. Vivaldi, est. Ambrosi), la quale affronta nuovamente l'annosa questione delle clausole contenute nelle assicurazioni contro i danni che prevedono il risarcimento in forma specifica ex articolo 2058 del *Codice Civile* e, in particolare, quelle condizioni che delimitano la facoltà dell'assicurato danneggiato, in sede di risarcimento del danno diretto, di riparare la propria vettura con l'onere di attivarsi e di effettuare le operazioni presso la carrozzeria convenzionata con l'impresa di assicurazione stessa.

Il tema (assai controverso perché attiene a una casistica numerica molto elevata che porta a un impatto macroeconomico di grande sostanza) attiene la sempre contestata validità di queste clausole sotto l'aspetto della loro eventuale vessatorietà per violazione tanto dell'articolo 1341 del *Codice Civile*, quanto delle norme dettate in materia dal *Codice del Consumo* (articoli 33 e 34 del decreto legislativo numero 206/2005).

Questa tipologia di clausole di fatto consente all'assicurato, al momento della stipula della polizza, di ottenere dei vantaggi contrattuali a fronte dei quali lo stesso assume l'obbligo di rivolgersi esclusivamente ai soggetti facenti parte di un servizio specifico indicato in polizza ai fini della riparazione del veicolo danneggiato in caso di incidente, senza alcun aggravio, limitazione o compressione del suo diritto, ma con la chiara indicazione della possibilità di ottenere l'integrale ristoro del danno materiale secondo tecnica riparatoria qualificata.

Nel caso specifico, il ricorrente lamentava proprio che l'obbligo per il danneggiato di rivolgersi presso un centro di autoriparazione convenzionato indicato dall'impresa di assicurazione sarebbe da interpretare nel senso di una natura vessatoria perché delimitativa dell'obbligazione risarcitoria dell'assicuratore tenuto al ristoro del danno materiale.

### Cos'è vessatorio e cosa clausola contrattuale

È la tematica dunque, come abbiamo detto, legata alla riparazione in forma specifica prevista nel nostro ordinamento dall'articolo 2058 del *Codice Civile* e disciplinata, in varia misura e contenuto, dai contratti stipulati dai principali gruppi assicurativi.

Si tratta in buona sostanza, rileva la Corte, di esaminare la natura della clausola apposta nel contratto assicurativo, in forza del quale, come abbiamo detto, l'assicurato

“si impegna a utilizzare il centro di autoriparazioni indicato dall'impresa” e quindi di stabilire se tale clausola sia delimitativa della responsabilità dell'assicuratore ex articolo 1341 del *Codice Civile* ovvero, viceversa, attenga all'oggetto del contratto, sotto l'aspetto del contenuto e dei limiti della garanzia assicurativa, e quindi sia perfettamente legittima.

Osserva la Corte, ritenendo la clausola in argomento del tutto legittima e non vessatoria, che lo stesso orientamento consolidato dei giudici di legittimità degli ultimi anni ha più volte precisato che devono intendersi clausole delimitative della responsabilità, e quindi vessatorie ai fini e con gli effetti di cui all'articolo 1341 C.C., quelle che limitano le conseguenze della colpa o dell'inadempimento o che escludano il rischio garantito. Al contrario, attengono all'oggetto del contratto quelle clausole che riguardano il contenuto ed i limiti della garanzia assicurativa e, dunque, specificano il rischio garantito.

Ciò premesso i giudici del collegio ritengono che la clausola esaminata porti in sé un accordo tra le parti in base al quale l'assicuratore sia tenuto rivalere l'assicurato del danno prodottogli dal sinistro e che la stessa sia volta dunque a precisare l'oggetto del contratto medesimo, non richiedendo una specifica informazione per iscritto del contraente ai sensi articolo 1341 C.C.

### Non c'è rischio di incomprensione

Non è, in effetti, quella dell'obbligo di rivolgersi a una carrozzeria convenzionata al fine ottenere il ristoro integrale e il risarcimento in forma specifica, una norma pattizia che rende eccessivamente difficoltosa la realizzazione del diritto dell'assicurato, bensì tale è semmai una procedura che agevola l'assicurato, potendo lo stesso ottenere in poco tempo il ripristino del veicolo danneggiato a regola d'arte. Interpretata così questa frequente disposizione pattizia, la Corte osserva infine che non sussistano violazioni o fase applicazione delle norme invocate (art. 1341 C.C. e *Codice del Consumo*) tenuto conto che i giudici di merito, nel decidere conformemente, hanno fatto corretta applicazione dei principi già consolidatesi presso l'alta Corte, che escludono la natura vessatoria della clausola che imponga di ottenere il ristoro del pregiudizio da parte dell'assicuratore con il meccanismo della reintegrazione in forma specifica.

(continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

Tale clausola, al contrario, oltre che essere facilmente comprensibile di intelligibile per l'assicurato, si limita a individuare l'oggetto del contratto e le modalità di assolvimento dell'obbligazione risarcitoria dell'assicuratore.

#### Libertà di scelta e vantaggio per il cliente

Lo stesso assicurato, al momento di stipulare la polizza, in realtà sceglie liberamente di ottenere i vantaggi descritti nel contratto, contro l'impegno di rivolgersi esclusivamente a soggetti facenti parti di un gruppo di operatori tecnici convenzionato con l'impresa di assicurazione i quali, senza alcun aggravio, limitazione o compressione del suo diritto, provvedano al necessario ripristino del veicolo danneggiato. È questa una decisione molto importante che incide, come si diceva, su un vasto campo applicativo della clausola pattizia in argomento e su un principio generale, quello della reintegrazione in forma specifica, sul quale il mondo assicurativo moderno si sta muovendo proprio per consentire il doppio obiettivo di rendere sostenibile sotto il profilo dei costi il risarcimento del danno materiale e, di contro, di fornire sempre più all'assicurato un servizio celere ed efficace che gli consenta il ripristino del veicolo in modo celere e congruo.

**Filippo Martini**  
Studio Mrv

## RICERCHE

# La nuova normalità della riassicurazione

### La fluttuazione dei prezzi e la concorrenza di operatori non tradizionali, secondo Willis Re, impongono una sostanziale revisione dei modelli di business: attenzione ai costi e alle linee meno profittevoli

L'onda lunga delle catastrofi naturali del 2017 arriva fino al 2018. E così, dopo i conti in rosso (o quasi) di varie compagnie di riassicurazione, si scopre che uragani, terremoti e incendi boschivi stanno continuando ad avere pesanti ripercussioni sul business del settore. Al punto tale che Willis Re, nel suo periodico 1st View, arriva a parlare di una "nuova normalità". A cui è bene che le compagnie si adattino in fretta, rimodellando i piani di business per renderli più in linea con i tempi che corrono.

L'ipotesi del rapporto, intitolato (non a caso) *New normal emerges*, parte da tre evidenze: surplus di capacità di *insurance-linked securities* e mercati tradizionali; stabilizzazione (e spesso pure flessione) delle stime di perdita per le catastrofi naturali del 2017; un avvio di 2018 benevolo sul fronte delle perdite. Tre fattori che, combinati insieme, stanno comportando oscillazioni dei prezzi e tensione sugli indicatori finanziari.

#### Il nodo del premio

Alla base del nuovo corso, secondo Willis Re, c'è soprattutto la fibrillazione registrata nei prezzi delle coperture. Un andamento altalenante, poco uniforme, con segmenti in rialzo e altri, viceversa, stazionari o in calo: poco importa, il fatto è che la tensione non sembra far bene al business. La crescita delle tariffe per coperture che hanno registrato sinistri, per esempio, ha comportato una riduzione dei rinnovi per le polizze catastrofali. In Florida, invece, alcune soluzioni hanno registrato cali fino al 7,5% a seguito dell'aumentata competitività del settore e dell'ingresso di operatori non tradizionali.

Il tutto in un contesto di progressivo deterioramento del *loss ratio*, esito naturale del combinato disposto di diminuzione delle tariffe e aumento delle perdite che si è registrato negli ultimi anni.

#### Necessario un cambio di modello

Se il contesto è dato, tentare di cambiarlo è impossibile. E allora tanto vale volgere l'attenzione al proprio modello di business, per adattarlo alla nuova realtà. È il consiglio che arriva da Willis Re, secondo cui risulta sempre più necessario ridurre i costi operativi e, non secondariamente, applicare maggior rigore nell'esaminare la profittabilità di ogni linea di business. "È chiaro ormai che linee marginali, che possono magari migliorare la diversificazione e sostenere le cosiddette *top line*, non sono più sostenibili se non garantiscono un ritorno adeguato", si legge nelle pagine del rapporto.

"Gli operatori tradizionali hanno l'obbligo di rispondere a questa nuova normalità con adeguati modelli di business", ha commentato James Kent, global ceo di Willis Re. "Le compagnie più proattive – ha sottolineato – stanno già prestando grande attenzione alla profittabilità di ogni linea di business".

Giacomo Corvi

#### 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)

Supplemento al 5 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577