



PRIMO PIANO

Auto, in attesa che torni il sereno

Continuano a essere cupi gli scenari relativi al mercato auto che, nel 2013, “con ogni probabilità dovrebbe chiudere il suo bilancio consuntivo con 1.310.000 immatricolazioni, con un calo del 6,6% sul 2012 e del 47,5% sui livelli ante-crisi”. In questo scenario “si comincia tuttavia a intravedere qualche primo segnale in controtendenza”: a esserne convinto è Gian Primo Quagliano, presidente del centro studi Promotor, che ha citato come primi segnali positivi la frenata della caduta della domanda di auto che si è verificata nel corso del 2013, l’aumento della propensione all’acquisto nel terzo trimestre, rilevato dall’Istat, e la crescita, a partire da giugno, dell’indicatore di fiducia dei consumatori. Secondo Quagliano “il mercato dell’auto è oltre la metà del guado”, e ai primi segnali non negativi potrebbe seguire un’inversione di tendenza. Affinché si possa avere una vera ripresa, non occorre solo che riparta l’economia, “ma anche che venga condotta una politica dei trasporti basata su informazioni corrette, e che, senza pregiudizi nei confronti dell’auto, affronti anche le questioni che incidono pesantemente sulla domanda di autovetture: il caro-carburanti, il caro-Rc auto, l’eccesso di tassazione e le difficoltà del credito”.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Superare le polarizzazioni per creare valore

Uscire dallo schema che polarizza le posizioni in campo tra compagnie e rappresentanze di categoria, evitando l'aut aut tra un accordo tra le parti oppure il “liberi tutti” di operare nel mercato. È questo il tema centrale che richiede capacità di individuare un percorso condiviso

Per l’industria assicurativa la distribuzione è sempre stata non solo un *asset* strategico, ma soprattutto il pilastro centrale nella filiera assicurativa. Nella visione di **Macros Consulting**, lo è ancor di più, per almeno due ragioni. Le imprese da un lato si stanno rifocalizzando sull’attività assicurativa ritornando al *back to basic* e dall’altro lato sono impegnate in rilevanti operazioni di riorganizzazioni aziendali che non hanno precedenti nella storia del mercato. Il perimetro dei lavori in corso riguarda tanto le compagnie quanto la rete di distribuzione tradizionale. Queste operazioni straordinarie interessano oltre il **33%** del mercato e il **30%** della rete agenziale. Inoltre, sul piano delle relazioni tra compagnie e agenti, è in corso un dialogo per definire la figura dell’intermediario, alla luce delle nuove normative. Oggi il tema centrale è quello di uscire dallo schema che polarizza le posizioni in campo, evitando l’aut aut tra un accordo tra le parti oppure il *liberi tutti* di operare nel mercato.



Angelo Scarioni, presidente Macros Consulting

CEDERE UNA PARTE DELLA PROPRIA SOVRANITÀ

La contrapposizione tra i due poli non porta beneficio né alle compagnie né alle agenzie. Piuttosto è auspicabile la ricerca di un percorso comune che eviti di trasformare il mercato assicurativo in una “giungla”. Un accordo tra le parti è necessario. *(continua a pag.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Gli agenti scrivono al Mise

Potenziamento dei *tutor* e consultazione delle banche dati in ottica antifrode e una riforma integrale del sistema di *bonus/malus* con la semplificazione dei parametri per determinare la tariffa in riferimento al contratto base. Ma anche consentire alle compagnie di costituirsi in giudizio per danni a cose con un proprio funzionario anziché conferire l’incarico a un avvocato, e infine alcune modifiche delle norme già predisposte dal Mise, relative al risarcimento in forma specifica e alla decadenza dei risarcimenti tardivi. Queste sono alcune delle proposte inviate congiuntamente al sottosegretario dello Sviluppo economico, **Simona Vicari**, da **Anapa** e **Unapass**.

Le due associazioni ritengono che queste misure avrebbero un grande impatto sull’impianto delle tariffe Rc auto. Molti punti segnalati da Anapa e Unapass sono stati già espressi in occasione dell’incontro del 20 settembre scorso. In quella sede le rappresentanze hanno evidenziato come gli interventi normativi non possano essere circoscritti solamente ai canali distributivi, che non hanno incidenza sul costo del premio.



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



Aldo Minucci, presidente Ania



(continua da pag. 1)

La strada da seguire potrebbe essere quella di cedere una parte della propria *sovranità* a favore di un accordo, se si vuole a *tutti i costi*, per creare le basi e sviluppare il mercato.

Un punto cardine potrebbe essere il riconoscimento del valore intrinseco della rete che va ben oltre la mera funzione di canale di distribuzione, perché rappresenta la cerniera connettiva tra il cliente e la compagnia. È vero che ultimamente la cultura del cliente si è indebolita, distratta dalle attività estranee al *core business* assicurativo e l'innovazione di prodotto e processo ha subito un rallentamento. Questi e altri elementi, come la concorrenza on line, probabilmente hanno contribuito a creare il *fantasma*, negli agenti, della disintermediazione assicurativa. Noi pensiamo invece che sia necessaria una strategia aziendale di forte integrazione tra i diversi canali di vendita in grado di creare valore per la compagnia e la rete agenziale.

La strada maestra da seguire è quella di intensificare il dialogo tra le parti con proposte mirate a realizzare l'obiettivo e conseguire un accordo. Le logiche di aut aut, potrebbero portare a un clima di confusione e di competizione controproducente. L'incertezza nella relazione tra i due attori non giova a nessuno. Gli agenti dovrebbero implementare le competenze per fornire consulenza al cliente. Le compagnie potrebbero definire un piano industriale con investimenti sulla rete tradizionale, sfruttando in maniera efficiente le nuove tecnologie. Ciò che si chiede a entrambi gli attori, in questo periodo dove la crisi c'è ancora e la strada per uscirne è ancora lunga e in salita, è di produrre uno sforzo di cooperazione, superando alcune barriere culturali che si sono sedimentate nel tempo. Questo periodo storico non ha precedenti. Il tempo stringe. Per le compagnie e gli agenti è l'occasione per creare valore e guadagnare insieme la fiducia del cliente.

Angelo Scarioni,
presidente di Macros Consulting

**PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY",
IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO
WWW.INSURANCETRADE.IT**

Il Sole **24 ORE**

www.formazione.ilsolo24ore.com/assicurazioni2013

15° ANNUAL ASSICURAZIONI

CRESITA E INNOVAZIONE DELL'IMPRESA ASSICURATIVA NEL MERCATO GLOBALE

MILANO, 22 E 23 OTTOBRE 2013 - SEDE GRUPPO 24 ORE

24 ORE ANNUAL | EVENTI

PRESENTAZIONE

La quindicesima edizione dell'Annual Assicurazioni, appuntamento di riferimento per il mercato assicurativo, sarà l'occasione per delineare i nuovi contorni degli assetti assicurativi del mercato globale. Alcuni tra i più rappresentativi esponenti del mondo assicurativo e finanziario italiano ed internazionale si confronteranno inoltre sulle future strategie della distribuzione dei prodotti assicurativi, sui possibili canali alternativi e sulla loro efficacia sul settore del welfare e le ricadute in termini di mercato sul settore.

INTERVENGONO

Silvano Andriani
Presidente
AXA Assicurazioni
Presidente Forum
ANIA Consumatori
Camillo Candia
Country CEO
Zurich Italia

Settimio Catalisano
Coordinatore Commissione R.C.
Organismo Unitario
Avvocatura Italiana
Sergio Costello
Presidente Assoprevidenza
Alberto Corinti
Executive Board IFASS

Davide Corradi
Partner & Managing Director
The Boston Consulting Group
Patrick Dixneuf*
Amministratore Delegato
All'Via
Laura Galvagni
Giornalista Il Sole 24 ORE

Alessandra Gambini
Director and Leader RICS Italy
Towers Watson
Alberto Grassani
Giornalista Il Sole 24 ORE
Wolfgang Hoffman
EMEA Life Sales & Practice Leader
Towers Watson*

Roberto Manzo
Direttore Centrale vita,
danni e servizi
ANIA
Alberto Maria Mazzi
Presidente
UBI Assicurazioni

Giovan Battista Mazzucchelli
Amministratore Delegato
Cattolica Assicurazione
Andrea Mencattini
Amministratore Delegato
e Direttore Generale
Allianz Toro

Aldo Minucci
Presidente ANIA
David Passero
Amministratore Delegato
e Direttore Generale
Generali
Alessandro Plateroti
Vicedirettore Il Sole 24 ORE

Alessandro Santoliquido
Direttore Generale
Sara Assicurazioni
George Sartorel
Amministratore Delegato Allianz
Francesco Sgobio
Senior Consultant
Towers Watson Italia

Maurizio Taglietti
General Manager
MetLife
Vittorio Verdono
Direttore Centrale Auto,
Distribuzione e Consumatori
ANIA
* È prevista l'introduzione straordinaria

IN COLLABORAZIONE CON
BCG
The Boston Consulting Group

TOWERS WATSON

CON IL PATROCINIO DI
ANIA
Associazione Nazionale
Intermediari Assicurativi e
Ritrocedenti

SPONSOR
IGI group

EXHIBITOR
MOSECO

MEDIA PARTNER
Insurance Connect

CON IL CONTRIBUTO DI
HIMPRESA **RADO 24**

Consulta le offerte disponibili online. Per informazioni su programma, relatori e iscrizioni: www.formazione.ilsolo24ore.com/assicurazioni2013

Segui il Sole 24 ORE Formazione | Eventi su

Servizio Clienti
Tel. 02 5660.1887 - Fax 02 7004.8600
info@formazione.ilsolo24ore.com

GRUPPO **24 ORE**

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi
Milano - via Monte Rosa, 91 / Roma - piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
ORGANIZZAZIONE CON SISTEMA DI QUALITÀ CERTIFICATO ISO 9001:2008



IL PUNTO SU...



Prime concrete applicazioni della Legge Balduzzi al settore penale



Una bella sentenza della IV sezione della Cassazione Penale (n.16237 del 9 aprile 2013) consente di fare il punto sulla disciplina applicativa della normativa introdotta in materia di responsabilità del medico, dalla così detta *legge Balduzzi*.

La vicenda è quella di un medico condannato dalle corti

territoriali per avere leso, durante un intervento di ernia discale, la vena e l'arteria iliaca prospicienti alla sede di intervento, causando il decesso del paziente.

Il profilo di colpa veniva identificato nella violazione della regola enunciata in parte della letteratura di non agire chirurgicamente in profondità superiore a tre centimetri.

Il medico ricorre in Cassazione deducendo che, alla luce della nuova *legge Balduzzi*, la sua condotta, conforme alle linee guida del settore chirurgico neurologico, doveva indurre la corte ad assolverlo in ragione della norma citata, che esclude la imputazione per colpa lieve del medico che si sia attenuto alle linee guida e alle buone pratiche terapeutiche accreditate dalla scienza medica (art. 3, comma I della legge 8 novembre 2012).

La Corte di Cassazione accoglie il ricorso del medico e annulla la sentenza di condanna per non avere i giudici del merito, appunto indagato in ordine alla attinenza della condotta del sanitario a quanto previsto dalle linee guida del tipo di approccio chirurgico. Ricordano i giudici del supremo Collegio che "le linee guida costituiscono sapere scientifico e tecnologico codificato, metabolizzato, reso disponibile in forma condensata, in modo che possa costituire un'utile guida per orientare agevolmente, in modo efficiente e appropriato, le decisioni terapeutiche".

L'indagine del giudice sulla condotta del medico si deve quindi basare, oggi, non solo sulla legge, ma trarre anche supporto da atti di rango inferiore come le linee guida, che possono contribuire a fondare il rimprovero soggettivo del medico indagato.

Colpa lieve penalmente irrilevante

La *legge Balduzzi* ha quindi di fatto determinato una parziale abrogazione delle fattispecie colpose commesse dagli esercenti le professioni sanitarie.

Tale restrizione della portata incriminante della condotta del medico ha avuto luogo attraverso due passaggi: l'individuazione di un'area fattuale costituita da condotte aderenti ad accreditate linee guida da una parte; e, dall'altra, l'attribuzione di valenza penale alla sola colpa grave, divenendo, di contro, la colpa lieve penalmente irrilevante.

Non si tratta quindi di una norma a impatto neutro nella casistica giudiziaria che vede i medici esposti a indagine nell'esercizio della propria professione, perché l'abrogazione parziale di una norma di imputazione penale riduce l'area della censurabilità della condotta del medico in sede penale.

Dubbi di valutazione nella responsabilità civile

La linearità dei principi enunciati nella decisione della Corte in ordine alla disciplina della colpa penalistica (e la valida indagine in ordine alla efficacia disciplinare della novella introdotta) stride non poco con la contrapposta e approssimativa valutazione che è stata attribuita alla stessa legge nel comparto civile, ove, almeno per le prime decisioni esaminate, la novella sembra transitare del tutto ignorata anche sotto l'aspetto della efficacia dispositiva della norma.

Ci si chiede da più parti in dottrina, invero, se nell'ipotesi in cui il medico non possa essere condannato in sede penale per colpa lieve, essendosi conformato alle condotte imposte dalle linee guida, lo stesso debba essere giudicato dal giudice civile solo per il profilo della colpa extracontrattuale, uscendo così dalle angustie processuali e sostanziali che caratterizzano altrimenti la sua posizione nella sfera della responsabilità civile.

Basti per tutte un veloce esame (la motivazione infatti è assai sbrigativa) della sentenza resa di recente dalla III sezione civile della stessa Corte (n.4030 del 2012) ove il richiamo del medesimo art.3 comma I della legge alla disciplina appunto aquiliana e non contrattuale (ex art. 2043 c.c.) è liquidato come "irrilevante" in modo unilaterale e autoreferenziale, senza una apparente approccio ermeneutico, né men che meno giuridico.

In assenza di una rivisitazione più coerente al dettato normativo recente della disciplina civilistica, l'effetto sarà quindi inevitabilmente quello di ampliare ancor di più il solco tra i profili penali e quelli civili della colpa in sanità, edificando sempre più un ingiustificato sistema bifronte della medesima fattispecie di colpa.

*Filippo Martini,
Studio legale Mrv*





Tenere alta l'attenzione sui rischi che corrono sul web

Il tema dei cyber risk è stato al centro di un convegno organizzato da Uea e Das, tenutosi lo scorso 2 ottobre a Firenze

Ogni volta che si parla di nuovi rischi che le aziende devono fronteggiare, il **cyber risk** viene citato quasi sempre ai primi posti. Al tema della gestione di questo tipo di minaccia è stato dedicato un convegno, tenutosi lo scorso 2 ottobre a Firenze, organizzato dall'Unione europea assicuratori (**Uea**) in partnership con **Das**: *Il rischio corre sul web. La tutela degli utenti nell'era digitale e il ruolo dell'assicurazione.*

L'obiettivo dell'evento era quello di mettere a fuoco il problema sotto il profilo giuridico, socio-economico e assicurativo. Dopo i saluti istituzionali di **Filippo Gariglio**, presidente di **Uea**, e **Roberto Grasso**, dg e amministratore di **Das**, il congresso ha iniziato a entrare nel vivo del tema con **Francesco Verduci**, ispettore della Polizia Postale, che ha passato in rassegna le principali minacce connesse all'utilizzo di internet, elencando le tipologie di reato derivanti: furto d'identità, estorsione, clonazione di carte di credito, violazione della privacy, stalking e adescamento di minori. Su quest'ultimo aspetto, legato al furto di identità, si è soffermato **Enrico Lodi**, direttore generale di **Crif**, che ha sottolineato come il web offra la possibilità di reperire facilmente informazioni altrui sfruttando l'esposizione volontaria dei dati personali sul web e le vulnerabilità nei sistemi di protezione dei *device* con cui si naviga su internet: "l'Italia - ha rivelato - è al settimo posto nel mondo per la presenza e l'attività di software malevolo, e Roma è la prima città europea, e la quarta a livello globale, per numero di computer infetti". L'avvocato **Elvira Berlingieri** ha poi richiamato l'attenzione

su diritto d'autore e diritto alla privacy, esaminando casi concreti relativi alla condivisione di immagini sul web, e legati al tema del consenso al trattamento dei dati personali sui social network.

Le coperture assicurative

Sebbene i *cyber risk* siano in crescente espansione, non esistono ancora specifiche coperture assicurative, come ha sottolineato il consigliere Uea **Carlo Sperandeo**. Tuttavia, proprio su questo fronte è stata presentata in anteprima dal direttore commerciale di **Das**, **Marco Rossi**, la prima copertura di tutela legale specifica per i rischi derivanti dalla rete. Sempre sul versante assicurativo, potrebbe arrivare un'altra soluzione: **Mauro Semenza**, underwriting & sales director di **Dual**, ha rivelato che la compagnia ha già lanciato una polizza di *cyber liability* per le Pmi sul mercato australiano, e ha in programma lo studio di un prodotto analogo per l'Italia. Infine si è parlato del tema della privacy di agenzia: titolarità e responsabilità dei dati dei clienti, e utilizzo commerciale degli stessi. **Angelo Ottaviani**, consulente privacy di **Nimaja Consulting**, ha analizzato la presenza delle agenzie sul web, ricordando come sia fondamentale analizzare i punti di ingresso dei dati e gestire gli adempimenti privacy previsti per ottemperare agli obblighi normativi, e garantirsi la lecita disponibilità commerciale dei dati raccolti.

B.M.

RGI next
BIG DATA REVOLUTION

VENERDÌ 11 OTTOBRE 2013
Dogana Veneta - Lazise (VR)
www.rgigroup.com/rgi_next_bigdatarevolution

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 8 ottobre di www.insurancetrade.it

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