

PRIMO PIANO

Rca, cala il prezzo nel Q2

Nel secondo trimestre 2020 il prezzo effettivo medio dell'Rc auto è di 383 euro, in diminuzione del 5,4% su base annua (circa 22 euro). Lo rivela il nuovo bollettino statistico dell'Ivass. L'indagine ha mostrato una significativa variabilità della riduzione a livello mensile che, spiega l'autorità, "probabilmente riflette le restrizioni alla circolazione disposte in conseguenza della pandemia".

Nel mese di aprile il premio si è ridotto del 5,9%, mentre a maggio e giugno la riduzione è stata rispettivamente del 5,4% e del 4,9%.

La diminuzione dei prezzi durante il trimestre riflette anche una riduzione del 3,4% del numero di contratti (nel solo mese di aprile le sottoscrizioni sono state inferiori dell'8,6% rispetto all'analogo del periodo dell'anno precedente), un maggior utilizzo della scatola nera e un aumento della percentuale di sconto di tariffa.

L'indagine, inoltre, ha rilevato anche che il 50% degli assicurati paga meno di 343 euro e il 10% meno di 212 euro, e che la riduzione dei prezzi è più accentuata nel sud Italia (-8,5% a Catanzaro) rispetto alle province del nord e centro Italia (-2,1% a Bolzano e Isernia). Infine, sottolinea l'Ivass, "continua il processo di convergenza dei prezzi tra le province"

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Amissima, l'innovazione riparte dalla casa

Con la presentazione del nuovo prodotto abitazione, la compagnia rilancia le proprie ambiziose iniziative, i cui perni sono digitalizzazione e consulenza, per esaltare ancora di più il ruolo degli agenti nel progetto di sviluppo

Amissima continua la sua corsa verso l'innovazione e il riposizionamento strategico nel mercato assicurativo, arricchendo il proprio catalogo prodotti che in questi ultimi anni, con la nuova proprietà e la nuova dirigenza, ha accresciuto e rimodulato.

La nuova stagione parte subito in accelerazione per la compagnia guidata da **Alessandro Santoliquido**: il 2 settembre, la compagnia ha lanciato la nuova polizza per le abitazioni, **Casa Amissima Plus**, che punta proprio a distinguersi dalle altre nel mercato per l'innovazione nelle garanzie.

"Penso di poter affermare – ha detto a Insurance Daily **Ivan Frigerio**, il direttore rami elementari della compagnia – che Amissima è la prima compagnia a introdurre la garanzia danno all'ambiente nell'ambito delle coperture abitazioni, garantendo una copertura Rc e gli interventi di emergenza e di ripristino, particolarmente utili sia per chi assicura una casa indipendente sia per chi possiede un appartamento in condominio e può trovarsi coinvolto in solido". Questa possibilità è nata grazie all'accordo con il **Pool Inquinamento**, e si tratta sostanzialmente di un unicum sul mercato delle polizze per abitazioni private, giacché per le società questa garanzia è già molto diffusa. "Abbiamo pensato di introdurre questa novità anche perché ci siamo resi conto che il mondo delle polizze casa è un mondo troppo statico", commenta Frigerio.

INSIEME ALLE RETE

Com'è ormai consuetudine del mercato, la polizza è modulare, con garanzie che possono essere aggiunte e tolte nel corso della vita del contratto. Il prodotto è "ad alto contenuto di consulenza", come specifica Frigerio, ed è venduto sia dagli agenti sia dai broker che collaborano con Amissima: "siamo consapevoli – spiega il direttore rami elementari – che il canale agenti è il nostro punto di forza e il prodotto è stato costruito in piena collaborazione con il gruppo agenti".

La filosofia di Amissima, dicono dalla compagnia, è proprio quella di scrivere lo scheletro della polizza con la rete, perché le agenzie hanno il polso del mercato, di quello che vuole il consumatore. Ecco perché al momento non è prevista una sottoscrizione online, ma è essenziale l'incontro e la consulenza di persona con l'agente: "il nuovo prodotto – precisa Frigerio – prevede l'utilizzo della tecnologia **One Time Password** che, di fatto, elimina totalmente la documentazione cartacea all'atto della stipula, ma i prossimi passi saranno rivolti al completamento del progetto di agenzia digitale". In questi giorni è attiva una campagna di promozione a tutela dell'abitazione che coinvolge la rete in un programma specifico, ma comprende anche una comunicazione online e sui social network.

LE OPPORTUNITÀ DEL DECRETO RILANCIO

Gli obiettivi a medio-lungo termine, continua Frigerio, rimangono invariati: "abbiamo la volontà di crescere nel mondo rami elementari, in particolar modo nel settore della personal line, per ribadire la nostra vocazione di persone che assicurano persone". (continua a pag. 2)



Ivan Frigerio

(continua da pag. 1)

In questo senso, i provvedimenti del governo aprono a importanti opportunità: la rete di Amissima potrà prestare le coperture danni a favore delle imprese che parteciperanno alla realizzazione dei miglioramenti energetici e sismici promossi dal governo, oltre a garantire la Responsabilità civile professionale connessa alle attività di certificazione e/o asseverazione dei requisiti necessari per accedere a tutti i vantaggi fiscali predisposti.

“L’attuale situazione – argomenta Frigerio – crea nuove esigenze assicurative sia per le aziende, in tutto il mondo dell’Rcg, per fare un esempio, sia per singoli e famiglie, per le quali Amissima prevede anche coperture assicurative salute con servizi digitali avanzati, che permettono di dialogare in videochiamata con un medico, così da gestire meglio le difficoltà causate dalla pandemia”.

VERSO LA SMART AGENCY

Del resto, il rafforzamento di Amissima in ambito digital è un percorso iniziato diversi anni fa e che ha avuto una decisiva accelerazione con l’emergenza sanitaria. “La tecnologia ha rivestito un ruolo primario nelle fasi di emergenza Covid-19 – spiega **Antonio Scognamillo**, direttore commerciale del gruppo – e ha rappresentato un supporto essenziale alla *business continuity*: ha permesso di consolidare la prossimità virtuale tra la compagnia e la sua rete distributiva e ha accresciuto il dialogo e l’indirizzo delle vendite, consentendo di operare in modo efficiente e sicuro, nel rispetto delle esigenze delle singole realtà agenziali e sub agenziali”. L’emergenza ha portato a un radicale cambiamento nelle abitudini lavorative, creando una nuova normalità: “il futuro del sistema agenzia di Amissima – sottolinea Scognamillo – sarà, quindi, caratterizzato da una forte digitalizzazione. La nuova Smart agency Amissima dovrà necessariamente essere portatrice di proattività, semplificazione dell’esperienza del cliente, percezione di accessibilità al servizio h24 ed efficientamento dei costi”.

NO ALLA DISINTERMEDIAZIONE

Secondo Frigerio, in definitiva, il modo di fare assicurazione dopo la pandemia non cambierà molto: o almeno non cambieranno i fondamentali, poiché un processo di velocizzazione dei processi del mercato e delle compagnie era già in atto. “Noi non crediamo alla disintermediazione – precisa –: è vero, sarà tutto più veloce e più agile, ma noi siamo convinti che quello dell’assicuratore sia un lavoro di grande utilità sociale, per cui la consulenza dei professionisti, cioè dei nostri agenti, sarà ancora essenziale. I processi di digitalizzazione sono già in atto, ma certamente Amissima continuerà a promuovere la cultura assicurativa basata sulla consulenza dei propri agenti”, conclude Frigerio.

Fabrizio Aurilia



ARAG
Tutela legale.
Vivi pienamente.

**I tuoi clienti chiedono di essere tutelati
in materia di salute e sicurezza sul lavoro?**

**ARAG Tutela Legale Impresa e Professionista,
le nuove polizze efficaci, specifiche, ancora più complete.**

www.arag.it

IL PUNTO SU....

Come valutare il danno patrimoniale futuro

L'impossibilità della vittima di un illecito di continuare a percepire il proprio reddito apre alla necessità di stabilire l'importo del lucro cessante, attività che oggi si avvale di regole e interpretazioni giurisprudenziali consolidate

Ci è già capitato in questa nostra rubrica di raccontare come molti profili della responsabilità civile e del risarcimento del danno si siano nel nostro sistema affinati e perfezionati grazie al sapiente e costante contributo interpretativo della giurisprudenza.

Le norme costituiscono, come sempre avviene, la cornice insuperabile degli istituti della colpa e risarcitori, ma la tela, intesa come trasfigurazione pratica dei principi nella casistica quotidiana, necessita di un contributo applicativo e spesso anche creativo del magistrato, chiamato appunto a trasferire il principio al caso concreto.

Il danno ingiusto deve per principio assoluto essere risarcito nella misura congrua idonea a ripristinare la condizione lesa, ma spesso questa operazione richiedesi inquadrare una componente astratta attraverso il meccanismo della previsione di un pregiudizio futuro.

Ciò è per dire che se, ad esempio, con la mia condotta colposa distruggo un manufatto di altri, il danno potrà essere risarcito obbligandomi a corrispondere la somma necessaria per riparare il bene lesa e ridargli il valore economico preesistente.

Ma se il danno che l'illecito genera ha una proiezione che verrà percepita dalla vittima solo nel futuro, questa operazione compensativa necessita di una valutazione prognostica e quindi non ancorata a canoni certi (il valore economico del bene lesa), ma bensì a parametri aleatori di prevedibilità ipotetica e futura.

Nessun dubbio sull'obbligo del risarcimento

È il caso (tema di questo contributo) del danno patrimoniale futuro da perdita di capacità reddituale, con il quale si deve risarcire, appunto, un pregiudizio (la perdita di guadagno) che non si è ancora realizzato ma che presumibilmente verrà percepito dalla vittima nel corso della vita a venire.

Si pensi a chi abbia subito una grave lesione del bene salute. Oltre al risarcimento del danno biologico, la menomazione potrebbe incidere altresì sulle sue funzioni dinamiche professionali e quindi riflettersi nella sua capacità di guadagno per il resto della vita lavorativa.

Come può essere inquadrato e quindi risarcito questo danno?

È proprio questa una ipotesi dove alla regola si sovrappone la prassi giurisprudenziale il cui contributo ha sempre negli anni permesso di giungere a meccanismi di calcolo accettati dall'ordinamento e condivisi dalla dottrina.



Vediamo quali sono queste regole normative ed empiriche.

Nel nostro Codice Civile il titolo IX del libro IV regola il sistema giuridico della responsabilità civile e del risarcimento del danno che si regge su alcuni principi centrali come quello dettato dall'articolo 2043 ("qualunque fatto doloso o colposo che cagiona ad altri un danno ingiusto obbliga colui che ha commesso il fatto a risarcire il danno").

La giurisprudenza ha quindi affinato i criteri di determinazione empirica del danno patrimoniale subito da una persona (fisica o giuridica) per il fatto illecito del terzo.

Certamente l'azione colposa o dolosa che generi un danno a terzi deve essere sanzionata (in ipotesi di reato con l'intervento del giudice penale) e portare sempre al ristoro del pregiudizio ingiusto subito dalla vittima.

Quanto al risarcimento del danno, il successivo articolo 2056 C.c. prevede che lo stesso sia determinato secondo le disposizioni degli articoli 1223, 1226 e 1227 dello stesso codice, per i quali il danno è solo quello direttamente collegato alle conseguenze dell'azione illecita.

Lucro cessante, questione di probabilità

Un principio normativo che genera complessità di calcolo del danno risarcibile è proprio quello legato al secondo comma dell'articolo 2056 C.c. per il quale "il lucro cessante è valutato dal giudice con equo apprezzamento delle circostanze del caso".

Il danno futuro legato appunto al mancato utile economico, subito dalla vittima nel resto della sua esistenza dopo aver patito le conseguenze del fatto illecito, è spesso di difficile inquadramento e liquidazione.

(continua a pag. 4)

(continua da pag. 3) Ecco perché la giurisprudenza da tempo si occupa di questa particolare dimensione di danno, adattando la regola alle peculiarità del caso concreto.

Si pensi all'operaio che subisca lesioni agli arti tali da impedirgli le mansioni meccaniche proprie del suo ruolo, oppure all'atleta professionista che non possa più competere ai livelli pre-sinistro.

In questi casi, il danno patrimoniale subito dalla vittima si compone di una parte, detta *danno emergente*, che attiene alla immediata incidenza dei costi di cure e ripristino nell'immediatezza del fatto, e di altra parte che attiene al futuro della esistenza menomata e che riguarda le possibili flessioni di guadagno, detto appunto *lucro cessante*.

I meccanismi di calcolo di questo danno ipotetico, che deve essere, come si è visto, valutato dal giudice sulla base degli elementi oggettivi accertati in istruttoria, si sono affinati nella consuetudine giurisprudenziale secondo sistemi di calcolo empirico di grande diffusione.

In particolare, il danno patrimoniale da mancato guadagno, concretandosi nell'accrescimento patrimoniale effettivamente pregiudicato o impedito dal fatto illecito, presuppone la prova, sia pure indiziaria, dell'utilità patrimoniale che la parte lesa avrebbe conseguito se l'obbligazione fosse stata adempiuta, esclusi solo i mancati guadagni meramente ipotetici, perché dipendenti da condizioni incerte.

Sicché la sua liquidazione richiede un rigoroso giudizio di probabilità, e non di mera possibilità, che può essere equitativamente svolto in presenza di elementi certi offerti dalla parte creditrice, dai quali il giudice possa sillogisticamente desumere l'entità del danno subito (C. App. Milano n.796 del 2019).

Un meccanismo di calcolo accettato

Da un lato, dunque, il danneggiato deve allegare l'entità effettiva del mancato guadagno, seppure in termini probabilistici, provando l'incidenza del danno sulla specifica capacità lavorativa e gli effetti di tale disfunzionalità sulla contrazione di guadagno.

Dall'altro, raggiunta quella prova, al giudice spetterà di valutare e liquidare sulla base degli elementi acquisiti, l'entità del mancato guadagno per il resto della vita del danneggiato in una misura che dovrà tenere conto dei presumibili anni lavorativi residui e della anticipazione immediata di una somma che valga a compensare tutta la durata di tale flessione professionale.

Il meccanismo di conto che porta alla erogazione di un risarcimento anticipato e unico si basa sulla determinazione in via equitativa da parte del giudice di una presumibile fles-

sione annuale di guadagno, somma che poi andrà calibrata alla durata della vita lavorativa.

L'importo accertato in ragione del singolo anno lavorativo, in pratica, andrà moltiplicato per la vita professionale residua, non attraverso una mera sommatoria matematica degli anni mancanti, ma con il meccanismo della *capitalizzazione anticipata* che si ottiene moltiplicando il mancato reddito annuale per un coefficiente utilizzato abitualmente per la costituzione di rendite previdenziali o assistenziali.

La scelta di quale sia, fra molti, il coefficiente più adeguato a rendere congrua e giusta la capitalizzazione anticipata è rimesso alla discrezionalità del magistrato che dovrà motivare le ragioni dell'opzione di un indice piuttosto che di un altro.

La suprema Corte di Cassazione si è però spesso occupata della questione, rammentando ai magistrati ordinari che la scelta deve essere orientata verso indici quanto più possibile aggiornati e scientificamente corretti, quali, ad esempio, quelli approvati con provvedimenti vigenti per la capitalizzazione di rendite assistenziali o previdenziali o quei coefficienti elaborati in dottrina che abbiano sempre una base scientifica attualizzata (da ultimo Cass. n. 2463 del 2020).

La possibilità della rendita annuale

Il danno non patrimoniale da lucro cessante futuro, in conclusione, deve essere sempre valutato partendo da una base oggettiva (l'incapacità lavorativa accertata dal medico legale e l'entità della flessione documentata) e poi essere parametrata dal giudice sulla base di indici di calcolo quanto più scientifici e attualizzati.

L'alternativa alla liquidazione di una somma unica anticipata, e quindi capitalizzata, risiede in una prassi adottata ancora in misura residuale dalla magistratura di merito, e che consiste nella erogazione di una rendita annuale per tutta la durata effettiva della vita residua della vittima, che si basa sul disposto dell'articolo 2057 del codice civile.

Anche del meccanismo compensativo previsto dall'istituto della rendita ci siamo occupati in queste pagine e di tale tema torneremo certamente a occuparci in futuro, perché la nostra magistratura ha dato sempre prova, negli anni, di ragionare in termini di crescita intellettuale verso l'obiettivo di rendere il risarcimento sempre più allineato alla entità reale dell'interesse leso e alla giusta compensazione del pregiudizio subito dalla vittima.

Filippo Martini,
Studio MRA

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

CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB



SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15



Dibattiti e analisi sui temi più caldi per l'evoluzione della categoria degli intermediari:

- *Scenario economico e normativo, tra crisi e nuove opportunità*
- *Le potenzialità del settore assicurativo: come stimolare e favorire la domanda di prodotti e servizi assicurativi*
- *Sostenibilità del modello agenziale: strategie, interventi e qualità della collaborazione con le compagnie*
- *Il rischio disintermediazione*
- *Il contributo di agenti e broker nell'evoluzione della tutela di cittadini e imprese*
- *Una promessa per il futuro: tecnologia, dati, vendita a distanza e social network*
- *Riorganizzazione dell'interazione con il cliente*
- *Il rapporto tra intermediari e insurtech*
- *L'importanza della formazione*
- *Come cambiano agenti e broker*

Main sponsor



Official sponsor



6 OTTOBRE

SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.40

- **Tavola Rotonda – L'ASSICURAZIONE COME PARTNER PER IL PAESE: QUALE RUOLO PER GLI INTERMEDIARI?**
 - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
 - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
 - Claudio Demozzi, presidente Sna
 - Luca Franz de Luca, presidente di Aiba
 - Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
 - Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.45 – 11.05

- **L'IMPORTANZA DELLA TUTELA LEGALE ALL'EPOCA DEL COVID-19**
Pier Marco Giambiasi, head of product & Underwriting D.A.S. SpA

PAUSA

11.35 – 12.00

- **Tavola Rotonda – 2020, COSÌ CAMBIA IL SERVIZIO AL CLIENTE**
 - Marco Lamola, direttore commerciale del gruppo Cattolica Assicurazioni
 - Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua

12.00 – 12.05

- ◆ **Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio**

12.05 – 12.25

- **CAPACITÀ DI REAZIONE ALL'EMERGENZA E SOLUZIONI PER LA NUOVA NORMALITÀ**
intervista a Maurizio Taglietti, general manager di MetLife Italia

PAUSA

14.30 – 14.50

- **SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER L'AGENZIA DI ASSICURAZIONI**
- Paolo Beltrami, titolare Studio Beltrami PB

14.50 – 15.10

- **#OSCELGOAFIESCA: LA PRIMA POLIZZA VITA FULL DIGITAL ACQUISTABILE CON UN VIDEOSSELFIE**
- Luca Loforese, responsabile marketing e comunicazione di Afi Esca

15.10 – 15.15

- ◆ **Video Das**

15.15 – 16.15

- **Tavola Rotonda – STRATEGIE E INVESTIMENTI PER IL FUTURO DEGLI INTERMEDIARI**
 - Ruggero Pogliaghi, presidente Gav, Gruppo agenti Vittoria
 - Michele Quaglia, direttore commerciale e brand di Reale Group
 - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
 - Gabriele Tedesco, head of sales di Generali Italia
 - Enrico Olivieri, presidente Gaz

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 6 OTTOBRE CLICCANDO QUI



7 OTTOBRE

SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.40

■ **Tavola Rotonda – DISINTERMEDIAZIONE, UN RISCHIO REALE?**

- Marco Araldi, componente di Giunta Aiba e ceo di Marsh
- Paolo Iurasek, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- Luciano Lucca, vice presidente di Acb
- Dario Piana, presidente Gruppi aziendali Sna
- Sergio Sorgi, Progetica



10.45 – 11.05

■ **IL CONTRIBUTO DELL'INSURTECH PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA**

intervista a Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

PAUSA



11.35 – 12.30

■ **Tavola Rotonda – DALL'RC AUTO AL RAMO DANNI, COME SVILUPPARE BUSINESS TRA NORMATIVA, INFORMAZIONI, DIGITALIZZAZIONE E SOCIAL NETWORK**

- Luca Capato, vice presidente Gagi
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Laura Puppato, responsabile rapporti istituzionali di Agit, gruppo agenti Groupama
- Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia Italia



PAUSA

14.30 – 14.50

■ **IL TRATTO DISTINTIVO DELL'OFFERTA ASSICURATIVA**

14.50 – 15.10

■ **LA FORMAZIONE CHE FA LA DIFFERENZA**

15.10 – 15.30

■ **Tavola Rotonda – VENDITA A DISTANZA: QUANTO VALE IL PRODOTTO ASSICURATIVO?**

- Umberto D'Andrea, presidente dell'associazione agenti Allianz
- Stefano Passerini, presidente del gruppo agenti Amissima
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni



15.35 – 15.55

■ **VENDITA A DISTANZA, RIORGANIZZARE L'INTERAZIONE CON IL CLIENTE**

Michele Languino, Sna



16.00 – 16.15

■ **QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?**

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

