

## PRIMO PIANO

# Accordo fra Ivass e Consob

Consob e Ivass hanno sottoscritto un accordo-quadro per la collaborazione e il coordinamento nelle rispettive attività di controllo e regolamentazione. L'accordo, secondo quanto hanno comunicato le due autorità, "rafforza, anche alla luce dell'evoluzione della normativa europea, la proficua cooperazione già esistente con la finalità di accrescere il grado complessivo di efficacia ed efficienza delle due autorità nel garantire la tutela degli investitori e l'adeguata protezione degli assicurati nonché la stabilità del sistema finanziario e assicurativo".

L'accordo, consultabile cliccando qui, prevede l'impegno di ciascuna autorità a prestare all'altra "la più ampia ed effettiva collaborazione" e al contenimento degli oneri gravanti sulle entità vigilate; "una cornice unitaria di principi per successivi protocolli di intesa" su materie di comune interesse che saranno stipulati anche per l'attuazione di disposizioni nazionali di attuazione della normativa europea; l'istituzione di comitati di contatto, uno strategico e uno tecnico, che saranno la "sede privilegiata di collaborazione e coordinamento" di Ivass e Consob. Infine, sono state impostate regole di carattere generale sul regime di riservatezza delle informazioni scambiate tra le autorità e sui rapporti con altre istituzioni.

F.A.

## IL PUNTO SU...

# Tabelle di Milano per il danno da premorienza

**La Corte di Cassazione ha ribadito la validità del criterio milanese per la quantificazione del risarcimento, che rappresenta un sistema di calcolo innovativo rispetto ai precedenti. Si inserisce però l'opportunità di una valutazione secondo il metodo della tabella romana**

Il danno da premorienza deve essere liquidato tramite l'utilizzo delle Tabelle di Milano. A stabilirlo è la suprema **Corte di Cassazione** con l'ordinanza n. 26300/21, pubblicata lo scorso 29 settembre, che ha cassato una sentenza della Corte di Appello di Torino per aver liquidato il danno da premorienza in misura superiore rispetto ai criteri massimi indicati dalle tabelle meneghine.

Il caso aveva a oggetto la domanda di risarcimento danni che i genitori di un minore avevano formulato *iure hereditatis* nei confronti della struttura ospedaliera per la negligente e imperita condotta che il personale medico aveva tenuto durante l'assistenza al parto avvenuto nel lontano 2001. Il minore era nato con una grave sofferenza cerebrale per asfissia *intra partum*, riportando una tetraparesi spastica con invalidità al 100% fino alla morte, sopraggiunta nel 2015 all'età di 14 anni.

Per liquidare il danno non patrimoniale sofferto dal minore deceduto, e trasmesso ai congiunti *iure hereditatis*, secondo i giudici di Piazza Cavour devono essere utilizzate le Tabelle di Milano, anche se l'evento dannoso si è verificato prima dalla pubblicazione della Tabella; la mancata adozione da parte del giudice di merito delle richiamate Tabelle, ha precisato la Corte, integra una violazione di norme di diritto censurabile con ricorso per Cassazione.

(continua a pag. 2)



## INSURANCE REVIEW È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

## L'EQUILIBRIO DEL CRITERIO ANNUO MEDIO

La Tabella del danno da premorienza è stata una delle tante novità che fu introdotta nel 2018 dall'Osservatorio sulla giustizia civile di Milano all'esito dei lavori di un gruppo dedicato. Nell'occasione fu presentato un metodo di liquidazione innovativo rispetto alle soluzioni sino ad allora praticate che tendeva a superare sia l'orientamento che favoriva l'utilizzo del criterio cosiddetto equitativo puro sia quello che privilegiava il criterio matematico. Mentre il primo avrebbe favorito un'anarchia liquidativa, perché teneva conto solo del limite massimo dell'importo liquidabile senza considerare il fattore "tempo di sopravvivenza" quale elemento essenziale della stima del danno permanente, quello matematico, invece, non teneva in adeguato conto la particolare evoluzione del danno.

Il criterio annuo medio proposto dall'Osservatorio di Milano utilizza quale parametro di liquidazione il risarcimento annuo mediamente corrisposto a ogni percentuale invalidante secondo i valori monetari individuati dalle Tabelle di Milano, corrispondente al rapporto tra il risarcimento medio e l'aspettativa di vita; prevedendo, inoltre, un incremento del risarcimento medio annuo per i primi due anni in considerazione del fatto che il danno è una funzione costante nel tempo, ma esso è ragionevolmente maggiore in prossimità dell'evento per poi decrescere progressivamente fino a stabilirsi.

La Suprema Corte, richiamando la famosa sentenza Amatucci n. 12408/2011, ha di fatto rimarcato il carattere para-normativo delle Tabelle di Milano anche per quanto riguarda la liquidazione del danno da premorienza. Pertanto, ha cassato la sentenza della Corte di Appello di Torino nella parte in cui ha maggiorato il punto base anche per il terzo anno di età. La Corte ha precisato che – alla luce delle Tabelle di Milano – l'importo del punto base senza maggiorazioni è dovuto dal terzo anno in poi, e non già dal quarto anno in poi, come erroneamente indicato dalla Corte territoriale nell'impugnata sentenza, andando così a diminuire l'importo liquidato dai giudici di merito.

## PER LA PERDITA DEL RAPPORTO PARENTALE È PREFERIBILE UN SISTEMA A PUNTI

A distanza di tre anni dalla pubblicazione del criterio medio annuo proposto dall'Osservatorio della Giustizia di Milano per la liquidazione del danno da premorienza, la Suprema Corte ha perentoriamente sancito – anche per questa tipologia di danno – che il mancato utilizzo da parte del giudice di merito delle Tabelle di Milano integra una violazione di legge.

La tabella meneghina ancora una volta dimostra di soddisfare i criteri di equità di cui agli articoli 1226 e 2056 C.c., confermando di essere sia strumento di adeguamento della legge al caso concreto sia regola di proporzione, intesa come parità di trattamento ed espressione di garanzia della necessità di certezza risarcitoria.

Con un obiter dictum, però, si segnala che la Suprema Corte ha anche avvertito l'esigenza di ricordare – nonostante non fosse necessario per la decisione - che in tema di danno da perdita del rapporto parentale i giudici di merito avrebbero dovuto utilizzare una tabella basata sul sistema a punti, come quella romana, in applicazione dei principi affermati nella nota sentenza n. 10579 del 21 aprile scorso. Viene da chiedersi se l'espresso riferimento ai parametri capitolini possa, proprio e solo con riferimento al danno parentale, segnare un allontanamento dalla tecnica liquidativa prevalente che sino ad oggi, come è noto, è allineata ai valori milanesi. Creare una discontinuità sui valori, al di là del metodo seguito, finirebbe per vulnerare quel principio di uniformità in precedenza fortemente affermato. Ma di questo tema, insidioso perché di grande impatto sulla gestione di liquidazione dei danni parentali, torneremo prossimamente.



Avv. Pasquale Picone,  
 Studio THMR

## INTERMEDIARI

# Carta dei valori: il patto tra agenti e consumatori

**Il protocollo tra Confconsumatori e Sna è entrato nel codice etico e deontologico del sindacato e punta al miglioramento della trasparenza, della correttezza e della tutela del cittadino in ambito assicurativo. Se n'è parlato in un evento organizzato dalle due realtà**

Un'alleanza inedita tra agenti di assicurazione e consumatori, con il duplice obiettivo di aumentare l'alfabetizzazione assicurativa e finanziaria degli italiani e di aiutare a colmare quel gap di protezione che rende le persone più fragili, soprattutto rispetto ai rischi demografici. Ma anche la ricerca di un nuovo equilibrio tra consumatori, polizze e intermediari.

Su queste basi è stato sottoscritto il protocollo (la *Carta dei valori*) tra **Confconsumatori** e **Sna**, un documento che è entrato nel codice etico e deontologico del sindacato e che punta al miglioramento della trasparenza, della correttezza e della tutela del cittadino in ambito assicurativo.

Per presentare l'iniziativa e approfondire le tematiche relative alle polizze del ramo vita e previdenza, Confconsumatori e Sna hanno organizzato ieri mattina il convegno online *Consumatori, polizze e intermediari: un difficile equilibrio, nell'ambito del calendario del Mese dell'educazione finanziaria*.

L'evento, dopo il saluto iniziale della presidente di Confconsumatori, **Mara Colla**, ha ospitato gli interventi dei professori **Alberto Floreani** e **Lodovico Marazzi**, docenti dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, e dell'avvocato **Antonio Pinto**, responsabile del settore bancario e assicurativo di Confconsumatori, che hanno tenuto delle vere e proprie lezioni sulle polizze vita, previdenza e Long term care.

In chiusura, il presidente del sindacato **Claudio Demozzi** è tornato sul *Carta dei valori* e sul rapporto tra mercato assicurativo e cittadini.

### **Polizze d'investimento: ciò che conta è la condotta dell'agente**

Guardando ai numeri del ramo vita, dei cosiddetti prodotti d'investimento *Ibips*, è evidente quanto questi strumenti siano parte integrante dei risparmi degli italiani. Secondo i dati **Ania**, sono 57 i miliardi di euro investiti da gennaio ad agosto di quest'anno in prodotti *Ibips*. Il 50% dell'investimento è andato in prodotti multiramo (35% nel ramo I, 19% nel ramo III); il 25% nelle sole polizze rivalutabili di ramo I; il 20% nel ramo III, unit linked, e solo una misera quota dell'1,6% in Pip. Quasi il 70% della produzione degli agenti è di ramo I, su un totale di sette miliardi di raccolta.

Ma cosa spinge un consumatore ad acquistare una polizza? Secondo l'avvocato Pinto, quando si acquista una polizza d'investimento ci si fida del brand della compagnia, ma quel-



A sinistra Claudio Demozzi, presidente di Sna

lo che conta è in realtà l'emittente dello strumento finanziario. L'educazione finanziaria e la semplificazione normativa e burocratica servono per orientarsi ma "l'elemento decisivo è l'eticità della condotta dell'intermediario", ha sottolineato, "perché l'alfabetizzazione assicurativa non potrà mai colmare l'asimmetria informativa tra un consumatore e un professionista".

### **La fiducia è il bene tangibile del mondo assicurativo**

Ecco quindi che l'adesione alla *Carta dei valori*, per un agente, vuol dire impegnarsi a "migliorare ulteriormente il livello culturale, etico e deontologico", come ha ribadito Demozzi. "Gli agenti professionisti – ha detto – sono l'unica figura capace di non vendere pezzi di carta ma di far sposare le esigenze dei consumatori con il mercato assicurativo".

Demozzi ha evidenziato come il vero bene tangibile del mondo dei rischi sia il rapporto fiduciario che nasce dalla consulenza, che è "alla base dell'adesione o meno delle persone al servizio assicurativo". Esattamente come il medico non è un venditore di farmaci, "la polizza è solo l'atto finale di una sintonizzazione delle esigenze del cliente con il servizio assicurativo". Un lavoro che, ha concluso Demozzi, è, oggi più che mai, in capo esclusivamente all'agente professionista.

Fabrizio Aurilia



## EDICOLA

# La banca del terzo millennio

**Un nuovo volume, firmato da Antonello Di Mascio e Maurizio Primanni, analizza l'evoluzione delle istituzioni finanziarie alla luce dell'innovazione tecnologica e, non secondariamente, dei cambiamenti innescati dalla pandemia**

È disponibile da ieri, in libreria e store online, il volume *La banca del terzo millennio – Il futuro del sistema bancario fra fintech e pandemia*. Pubblicato da **Guerini Next**, il libro porta le firme di **Antonello Di Mascio**, responsabile customer value management di **Banco Posta**, e di **Maurizio Primanni**, fondatore e presidente del **Gruppo Excellence**. E si propone di delineare, come si evince anche dal titolo, caratteristiche e peculiarità della banca del futuro.

Impreziosito dal contributo di addetti ai lavori ed esperti del settore come **Giovanni Sandri**, **Paolo Martini** e **Massimo Scolari**, il volume parte dalla considerazione che l'innovazione tecnologica iniziata vent'anni fa sta cambiando completamente il nostro stile di vita. E quindi anche il lavoro di istituzioni finanziarie, banche e società di wealth management: oggi tutto, dal risk management all'asset allocation, passando dalla consulenza e dal robo-advisory, può essere gestito con strumenti digitali. Il settore è stato investito dall'ondata delle fintech ed è ormai imminente anche l'ingresso nel mercato delle cosiddette **big tech**. Per questo oggi le banche, anche sulla scia dell'esperienza della pandemia, devono essere in grado di rinnovarsi e di abbracciare nuovi modelli di business.

"La digitalizzazione e la commoditizzazione di molti servizi suggeriscono che il wealth management possa essere la base per la banca del futuro", osserva Di Mascio. "La relazione consulente-cliente e il valore aggiunto del servizio di consulenza – ha proseguito – richiedono un approccio olistico, impongono investimenti in tecnologia, ma anche scelte strategiche che porteranno a banche sempre più aperte ai prodotti e servizi di terzi". Per Primanni, "dovranno cambiare anche le logiche di attenzione ai clienti, che potranno scegliere come, quando e dove essere serviti dalle banche. L'evoluzione del modello di business – ha aggiunto – rappresenta la più grande sfida che il sistema bancario sarà chiamato ad affrontare se vorrà mantenere il suo ruolo: questo libro vuole rappresentare uno spunto di riflessione e discussione per tutti coloro che credono che le banche dovranno continuare a esercitare anche nel futuro la loro funzione chiave di cinghia di trasmissione tra i risparmi dei clienti e il sistema imprenditoriale".



Giacomo Corvi

## MERCATO

# Rca, cala il premio dei rinnovi

**A settembre la tariffa si è attestata mediamente a 319 euro, in calo del 2,1% su base annua**

Prosegue la diminuzione del premio medio per le polizze Rc auto giunte al momento del rinnovo. A settembre, secondo un'analisi dell'**Ania**, la tariffa prima delle tasse si attestava mediamente a 319 euro, registrando un calo 2,1% rispetto ai 326 dello scorso anno. Cala in particolare il premio medio previsto per i motocicli, che passa dai precedenti 239 euro agli attuali 233 euro (-2,6%), mentre risulta più contenuta la flessione che si è registrata nel settore delle autovetture (-2%) e dei ciclomotori (-1,5%). Prosegue dunque il calo della tariffa che ha avuto inizio nell'autunno del 2012: l'**Ania** ha evidenziato che il premio medio della polizza è diminuito del 28,6% nel periodo preso in esame, riducendosi in termini assoluti di 128 euro in nove anni.

L'associazione delle imprese assicurative ha inoltre rilevato che risulta in fase di attenuazione "l'effetto della scontistica dei premi che le compagnie stanno applicando a favore degli assicurati per riconoscere il mancato utilizzo del mezzo a seguito del divieto di circolazione imposto dalle misure restrittive per la pandemia di Covid-19, dal momento che oramai la quasi totalità delle polizze ha già usufruito di tale agevolazione".

G.C.

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



## 10 Insurance Connect



## INSURANCE CONNECT AWARDS

**MILANO, 30 NOVEMBRE 2021**

**INSURANCE CONNECT** compie 10 anni e festeggia questa ricorrenza istituendo gli **INSURANCE CONNECT AWARDS**, l'assegnazione di premi alle eccellenze del settore assicurativo che si sono distinte nel 2021 per strategie competitive, lungimiranza e innovazione, progetti e iniziative innovative, evoluzione dell'offerta, capacità di vicinanza al cliente.

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo: <https://bit.ly/candidatura-IC>

Per info: [awards@insuranceconnect.it](mailto:awards@insuranceconnect.it)

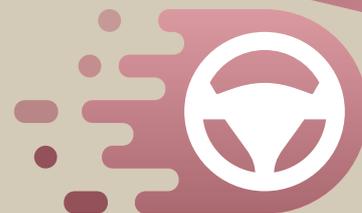
**SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO**



## RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:30

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Se la pandemia ha solo accelerato il percorso di revisione della gestione tecnica e del rinnovamento dell'Rc auto, il settore assicurativo dovrà dimostrare, in prospettiva, una sempre maggiore vicinanza al cliente e capacità di generare profitto in questo ambito. L'andamento del comparto auto risulta pertanto condizionato da alcuni pilastri su cui strutturare strategie e politiche commerciali: capacità di gestire i rischi, di operare in un'ottica di mutualità e crescente tutela del consumatore, di personalizzare l'offerta assicurativa. Il contributo della tecnologia resta fondamentale per il settore, che punta alla qualità delle informazioni, all'evoluzione del servizio, all'agilità dell'interazione con il cliente, a partire dalla fase di sottoscrizione fino alla liquidazione del sinistro. L'obiettivo è costruire nuovi scenari per l'Rc auto, una nuova era della centralità del cliente che per le compagnie, impegnate a ricercare fonti di modernità e risposte alla mobilità in evoluzione, dovrà comunque continuare a fare i conti con le criticità normative, la richiesta di convenienza tariffaria da parte del cliente e, soprattutto, la necessità di distinguersi dal resto del mercato.

### Il convegno si propone di analizzare:

- I trend innovativi dell'Rc auto
- Le leve per competere: informazioni, efficienza tecnica, customer experience
- Il concetto di tutela e mutualità, tra prezzo, innovazione, integrazione dei servizi
- L'Rc auto nella percezione del cliente
- Il ruolo della tecnologia nelle fasi di controllo dei rischi, contrasto alle frodi, gestione dei sinistri, centralità del servizio
- Gli sviluppi della telematica e dell'intelligenza artificiale per la gestione del Ramo auto
- Il valore aggiunto dell'Insurtech
- Nuova mobilità e connected car: cosa cambia per compagnie e clienti?
- Personalizzazione e pricing nell'Rc auto
- Iniziative per coniugare rigore tecnico e modernità

## ISCRIVITI ALL'EVENTO CLICCANDO QUI

Main sponsor



Official sponsor





## CONVEGNO

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:30

## RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

## PROGRAMMA

- 09.00 – 09.30 ■ **REGISTRAZIONE**
- 09.30 – 10.00 ■ **VERSO UNA NUOVA ERA PER IL RAMO AUTO?**  
- Giuseppe Franco, partner di Boston Consulting Group  
- Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia  
- Andrea Tracogna, dean Mib Trieste School of Management
- 10.00 – 10.20 ■ **STIMA DANNI AI: ALLA RICERCA DI UN PERCORSO TOUCHLESS**  
- Fernando Pernigo, regional vice president for Western Europe, the Middle East, North Africa and Turkey di Solera
- 10.20 – 10.40 ■ **SCENARI E PROPOSTE PER LA NUOVA MOBILITÀ**  
- Gian Franco Baldinotti, direttore marketing e sviluppo danni di Vittoria Assicurazioni  
- Davide Cervellin, chief insurance & data officer di Telepass e ceo di Infoblu
- 10.40 – 11.00 ■ **QUANDO IL PREVENTIVO È BASATO SULLO STILE DI VITA**  
- Federico Anastasia, responsabile marketing di Linear  
- Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics
- 11.00 – 11.30 ◆ Coffee break
- 11.30 – 12.45 ■ **Tavola Rotonda – CONCILIARE EFFICIENZA TECNICA, INNOVAZIONE, MUTUALITÀ: QUALI CAMBIAMENTI VENGONO PERCEPITI DALLA CLIENTELA?**  
- Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass  
- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania  
- Maurizio Hazan, avvocato di THMR  
- Francesco La Gioia, ceo del Gruppo Helvetia Italia  
- Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
- 12.45 – 13.00 ◆ Q&A
- 13.00 – 14.00 ◆ Pausa pranzo
- 14.00 – 14.20 ■ **INSURTECH, L'INNOVAZIONE PER L'RC AUTO**  
- Laura Grassi, direttore dell'Osservatorio fintech & insurtech del Politecnico di Milano
- 14.20 – 14.40 ■ **PRICING EVOLUTO PER UN MONDO CHE CAMBIA: L'INDICATORE CLIMATE RISK DI CRIF**  
- Filippo Sirotti, senior director - offering development - Insurance Market Crif-Italy
- 14.40 – 15.00 ■ **PROBLEMATICHE E SOLUZIONI PER LA GESTIONE DEL PRICING NELL'RC AUTO**  
- Mariangela Grieco, head of actuary di Axa Assicurazioni  
- Roberto Landi, direttore tecnico auto di Sara Assicurazioni
- 15.00 – 15.20 ■ **COME MIGLIORARE L'EFFICIENZA NELLA LIQUIDAZIONE DEL SINISTRO**
- 15.20 – 15.30 ■ **KEYNOTE SPEECH**  
- Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group
- 15.30 – 16.15 ■ **Tavola Rotonda – LA COMPETITIVITÀ NELLA GESTIONE DEI SINISTRI: DALLE INFORMAZIONI ALLA QUALITÀ PER COMPAGNIE E CLIENTI**  
- Giuliano Basile, responsabile claims di Generali Italia  
- Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso di Intesa Sanpaolo Assicura  
- Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group  
- Edoardo Cirelli, head of mass & claims transformation di ConTe.it  
- Norberto Odorico, chief claims officer di UnipolSai
- 16.15 – 16:30 ◆ Q&A

