

PRIMO PIANO

Mps, Axa pronta con 100 mln

Il gruppo Axa è pronto a partecipare all'aumento di capitale di Mps con almeno 100 milioni di euro. L'iniezione di liquidità, secondo fonti vicine al dossier sentite dalla Reuters, non sarebbe legata alla modifica degli accordi di joint venture che il gruppo assicurativo ha stretto con la banca toscana. Axa, sentita dall'agenzia di stampa, non ha voluto commentare le indiscrezioni.

L'aumento di capitale da 2,5 miliardi di euro dovrebbe scattare il prossimo 17 ottobre. Lo Stato, presente nel capitale dell'istituto di credito con una partecipazione del 64% dopo il salvataggio della banca, potrebbe partecipare all'operazione con 1,6 miliardi di euro. Altri fondi dovrebbero poi arrivare da Anima, storico partner di Rocca Salimbeni. In questo caso, sempre secondo la Reuters, l'iniezione di capitale potrebbe essere però condizionata alla revisione dell'accordo commerciale fra le due società.

Stando alle indiscrezioni raccolte dall'agenzia di stampa, il contributo di Axa potrebbe arrivare anche fino a 150 milioni di euro. Il gruppo assicurativo è azionista di lungo corso di Mps. Nel 2017, con il salvataggio della banca, la partecipazione dell'assicuratore si era diluita e aveva raggiunto una quota che Gerald Harlin, all'epoca cfo di Axa, aveva quantificato attorno all'1% del capitale.

Giacomo Corvi

RICERCHE

L'insoddisfazione dei consumatori per l'assicurazione

Il Global safety report, indagine commissionata da wefox e realizzata tra Europa e Stati Uniti, rileva una diffusa sfiducia nei confronti del settore assicurativo: il 69% degli intervistati teme di non potersi più assicurare in futuro e il 55% crede sempre meno agli assicuratori

Un senso di insoddisfazione e diffidenza nei confronti del settore assicurativo serpeggia tra i consumatori a livello globale. Ad affermarlo è il *Global safety report* di **wefox**, secondo cui, per l'appunto, ci sarebbe una diffusa mancanza di fiducia verso l'industria delle polizze. Nonostante questo sentimento condiviso e l'aumento delle tariffe assicurative (e del costo della vita), i dati della ricerca di **wefox** mostrano però che solo il 13% degli intervistati rinuncerebbe alla propria assicurazione, anche a fronte di difficoltà economiche.

L'indagine è stata realizzata intervistando un campione totale di 12.859 persone in Regno Unito, Stati Uniti, Polonia, Italia, Svizzera e Germania tra il 16 e il 22 marzo di quest'anno.

I risultati mostrano che, secondo il 48% degli intervistati, il costo delle proprie polizze è aumentato negli ultimi 12 mesi; il 69% teme di non potersi permettere le proprie coperture in futuro, e il 55% non pensa di riuscire a fare un buon affare con il proprio assicuratore.

Più di un quinto degli intervistati ha espresso sfiducia nella capacità di risolvere le controversie a loro favore da parte di diverse tipologie di compagnie assicurative. Gli atteggiamenti variano a seconda del tipo di polizza e di ciascun mercato preso in esame. In Polonia, ad esempio, il 30% degli intervistati si è detto sospettoso nei confronti delle assicurazioni turistiche, mentre in Svizzera il 23% dei consumatori ritiene che avrà problemi nel richiedere il rimborso della propria assicurazione sulla vita.

Non mancano prove a sostegno di questo scetticismo diffuso. Il 33% di tutti gli intervistati ha dichiarato di essersi visto rifiutare un risarcimento da parte di una compagnia assicurativa, e per il 14% (circa una persona su sette) ciò è accaduto in più di un'occasione.

(continua a pag. 2)



© Pattanaphong Khunkaew - iStock

INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Secondo il ceo e fondatore di wefox, **Julian Teicke**, il Global safety report ha mostrato che "la customer experience è terribile perché il nostro settore non riesce a stare al passo con i bisogni dei clienti di oggi". Le persone chiedono una customer experience semplice, conveniente e veloce. "Ci troviamo di fronte a una tecnologia già in grado di offrire ai clienti un livello superiore di esperienza in diversi ambiti, ad esempio per ordinare generi alimentari, prenotare un viaggio o anche solo per pagare un caffè, tutto con un semplice click. L'assicurazione può fare lo stesso", osserva il ceo di wefox.

IL LIVELLO DI DIGITALIZZAZIONE

L'indagine afferma che le percentuali di intervistati che descrivono il settore assicurativo come "innovativo" (11%) e "antiquato" (10%) sono sostanzialmente identiche. Quasi la metà degli intervistati (47%) in tutti i mercati ritiene che il proprio premio li penalizzi per fattori che sfuggono al proprio controllo, come il codice postale o la professione, con il 57% nel Regno Unito e il 52% negli Stati Uniti che ritiene determinante tale aspetto.

"È proprio in questi casi – si legge nell'abstract dello studio – che la tecnologia svolgerà un ruolo importante per la comprensione delle circostanze e del contesto di un cliente, invece di categorizzarlo sulla base di dati approssimativi come i codici postali, che possono penalizzare ingiustamente alcuni clienti". Gli sviluppi delle tecnologie basate sull'Internet of Things "permetteranno ai clienti di ottenere premi ridotti, pur garantendo alle compagnie assicurative un migliore indice di sinistrosità, con vantaggi finanziari per entrambe le parti e con un miglioramento del rapporto tra le stesse", osserva wefox.

Insieme a una chiara propensione al cambiamento tecnologico, il Global safety report di wefox mostra anche un interesse da parte del campione intervistato verso l'assicurazione personalizzata: il 57% vorrebbe che gli assicuratori utilizzassero i dati personali per adattare i premi a specifiche esigenze; questa percentuale sale al 59% in Germania, al 60% nel Regno Unito e al 61% in Italia.

L'attrattiva delle polizze dedicate al singolo individuo è risultata evidente anche quando è stato chiesto agli intervistati se ritenessero che gli assicuratori potessero svolgere un lavoro migliore nel considerare le disponibilità economiche specifiche delle persone al momento della definizione dei premi. In generale, il 64% degli intervistati si è dichiarato d'accordo, con picchi del 71% in Italia e del 67% negli Stati Uniti.

Il 55% dei consumatori che hanno preso parte al sondaggio desidera più servizi digitali su dispositivi mobili, "proprio come fanno le banche. Non possiamo permettere – conclude Teicke – che la customer experience in ambito assicurativo continui a essere così terribile. È arrivato il momento per il settore assicurativo di fare un passo avanti".



Julian Teicke, ceo e founder di wefox

Beniamino Musto



**INSURANCE
CONNECT
AWARDS**

Milano
30 novembre 2022
East End Studios

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo:
<https://forms.gle/A5TG1x3aEFt69cLC9>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO

Danni punitivi (Punitive and exemplary damages)

Si tratta di un aumento della cifra da risarcire applicabile come pena esemplare, in uso soprattutto nei paesi anglosassoni. Per gli assicuratori potrebbe significare prevedere una esclusione alla garanzia

Particolare istituto giuridico, in uso tradizionalmente nei sistemi di *common law*, che prevede che venga riconosciuta al danneggiato una posta di risarcimento particolarmente elevata, con lo scopo di applicare una pena "esemplare", qualora il giudice o la giuria riconoscano che il danneggiante abbia agito con particolare malizia o efferatezza, dimostrando cioè una colpevole noncuranza delle regole, al di là della semplice negligenza.

In pratica lo scopo di tale istituto, assai popolare negli Stati Uniti d'America, è quello di punire l'autore dell'illecito da un lato, e di scoraggiare allo stesso tempo il perpetrarsi di azioni similari da parte di altri potenziali trasgressori.

C'è da rilevare come la sua funzione dichiaratamente punitiva lo ponga ai confini del nostro ordinamento giuridico e dei sistemi di *civil law*, che prevedono una marcata separazione tra i principi del diritto civile, rispetto a quelli su cui si basa il diritto penale.

Il pilastro sul quale fonda la responsabilità civile nel nostro ordinamento è infatti costituito dal concetto della *restitutio in integrum*: la compensazione della perdita sofferta che ha lo scopo di porre il danneggiato (per lo meno sul piano economico o patrimoniale) nella situazione in cui egli si sarebbe trovato se l'illecito da lui subito non fosse stato commesso.

Agli occhi di chi opera nel nostro ordinamento, dunque, il riconoscimento di un risarcimento assai maggiore

rispetto al dovuto assumerebbe una connotazione deterrente e persecutoria, che risulterebbe aliena alla funzione compensatoria che impronta il nostro concetto di responsabilità civile: in poche parole, il risarcimento dovrebbe essere commisurato all'offesa subita, senza incorrere in forzature che risulterebbero inique.

Un aggravio non assicurabile

In realtà, perfino negli Stati Uniti d'America, ove i *punitive* sono correntemente applicati, la Corte Suprema è dovuta intervenire a più riprese per porre un freno all'entità di certe pronunce riconosciute come eccezionalmente sproporzionate, rispetto alla gravità del danno e al comportamento del danneggiante. All'interno di tale ordinamento gli importi riconosciuti a questo titolo, che vengono generalmente posti in aggiunta al risarcimento vero e proprio, possono infatti raggiungere cifre da capogiro e ammontare a centinaia di milioni di dollari.

Pertanto, in alcuni stati dell'Unione, come Louisiana, Nebraska, Michigan e Washington, essi non sono ammessi quale parte del risarcimento previsto dalle compagnie di assicurazione: insomma, non sono assicurabili.

Il motivo è in fondo logico: la loro funzione esemplare risulterebbe snaturata se trasferita all'assicuratore insieme al rischio, giacché bisognerebbe punire chi commette l'illecito e non la compagnia che lo assicura.

Tuttavia, nei casi in cui gli importi riconosciuti come *punitive* non sono particolarmente elevati, essi restano occultati e non costituiscono una posta di danno separata dall'importo del risarcimento vero e proprio. Finiscono quindi per essere pagati dagli assicuratori insieme ad esso.

I danni punitivi hanno comunque cominciato a divenire sempre più popolari anche all'interno di ordinamenti giuridici diversi da quelli in cui sono stati originati, in particolare nei casi che riguardano lesioni dei diritti fondamentali dell'individuo. Questo è il motivo per cui il risarcimento dei *punitive and exemplary damages* viene escluso da quasi tutte le polizze di assicurazione, nel timore di rimanere coinvolti nel pagamento di cifre mirabolanti, che poco avrebbero a che vedere con lo scopo che si ritiene precipuo per il trasferimento del rischio.

(continua a pag. 4)





(continua da pag. 3)

Incertezza sull'ammissibilità in Italia

In Italia dottrina e giurisprudenza hanno affrontato a più riprese l'ammissibilità di questo tipo di risarcimenti e, come spesso accade, gli esiti delle discussioni che ne sono scaturite si è dimostrato ondivago.

Infatti, per quanto la posizione di molti giuristi rimanga contraria all'accettazione dei punitive, segnaliamo la sentenza del 15.4.2015 n.7613 della Corte di Cassazione, nella quale è stato affrontato il tema della compatibilità con il nostro sistema delle cosiddette *astreinte* (sanzioni pecuniarie presenti nel diritto francese e in qualche modo assimilabili con il concetto dei punitive), giudicandole "non incompatibili con l'ordine pubblico italiano".

Inoltre, con sentenza n.16601 del 5.7.2017 la stessa Cassazione, a Sezioni Unite, ha ribadito che un pronunciamento emesso proprio negli Stati Uniti d'America e che prevedeva la condanna al risarcimento dei danni punitivi, non sarebbe incompatibile con l'ordinamento italiano, proprio alla luce della funzione anche deterrente e sanzionatoria della responsabilità civile.

La questione rimane dunque aperta e gli assicuratori devono tener conto dell'eventualità che l'ammontare del risarcimento dovuto possa comprendere, in maniera più o meno esplicita, un importo addizionale che il giudice o il collegio giudicante potrebbero riconoscere al danneggiato, a titolo di risarcimento punitivo ed esemplare.

L'esclusione sembra essere al momento la migliore strategia per gli assicuratori, ma come potranno proteggersi gli assicurati?

Cinzia Altomare

COMPAGNIE

Itas Mutua si allea con Telepass

Accordo per offrire nuovi prodotti assicurativi e vantaggi dedicati a una platea di oltre otto milioni di clienti

Itas Mutua e Telepass hanno siglato un accordo strategico per offrire soluzioni assicurative e servizi innovativi a una platea di oltre otto milioni di clienti. Nel dettaglio, come si legge in una nota stampa congiunta, la compagnia "metterà gratuitamente a disposizione dei propri soci assicurati l'ecosistema digitale dei servizi per la mobilità di Telepass, a cominciare dal dispositivo per l'accesso al telepedaggio".

Telepass proporrà invece attraverso la sua piattaforma insurtech alcuni specifici prodotti assicurativi sviluppati da Itas e pensati per essere fruiti in mobilità: previste, tra le polizze in catalogo, anche soluzioni di instant insurance, come una copertura dedicata allo sci alpino per cui, com'è noto, all'inizio del 2022 è scattato l'obbligo assicurativo.

"Siamo davvero entusiasti che Telepass abbia scelto Itas come partner assicurativo", ha commentato **Alessandro Molinari**, amministratore delegato e direttore generale della società. "L'accordo non solo rappresenta una valorizzazione in chiave nazionale del nostro brand, ma spinge la nostra compagnia in un futuro in cui le coperture assicurative dovranno essere sempre più integrate con servizi a uso giornaliero per i clienti: la compenetrazione tra l'innovazione digitale, i servizi in mobilità e la fondamentale consulenza della nostra rete di agenti rappresenta il mix giusto – ha detto – per garantire il miglior servizio possibile, non solo ai nostri oltre 800 mila soci, ma anche alla vasta platea di clienti Telepass che presto, sono convinto, potranno apprezzare la serietà e la protezione che la nostra compagnia garantisce da 200 anni sul territorio italiano, sapendo unire tradizione, modernità e continua ricerca dell'innovazione".



G.C.

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

GLI INTERMEDIARI TRA EQUILIBRIO ECONOMICO E RICERCA DI COMPETITIVITÀ

4 OTTOBRE 2022 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Lo scenario normativo ed economico richiede una proficua capacità di dialogo tra compagnie e intermediari con l'obiettivo di costruire un rinnovato raggio di azione per seguire le esigenze dei clienti, governare le responsabilità e gestire l'operatività in un'ottica omnicanale. Molte sono le opportunità da cogliere a fronte di una più marcata percezione dei rischi da parte dei clienti e della necessità di proporre un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto, basati su tecnologia, personalizzazione, efficienza. Ma lo sviluppo sarà possibile a patto che gli intermediari sappiano affrontare le nuove sfide, introdotte non solo dalle condizioni di mercato ma anche da una pluralità di competitor di matrice assicurativa e non, facendo leva sulla competenza, sulla conoscenza del cliente e sulla capacità di interpretare il cambiamento in atto.

Il convegno si propone di analizzare:

- Le questioni aperte per favorire una reale centralità del cliente
- Lo scenario normativo e di mercato: come valorizzare il contributo degli intermediari nella distribuzione assicurativa del nostro Paese
- Le potenzialità di sviluppo di nuovo business
- Operatività, responsabilità e nuove opportunità tra mondo fisico e digitale
- Soluzioni per l'equilibrio economico delle reti distributive
- Il valore del dialogo tra compagnie e intermediari
- L'importanza del concetto di autonomia per agenti e broker
- Tecnologia per nuovi modelli industriali, commerciali e di relazione con il cliente

Main sponsor



Official sponsor



ISCRIVITI CLICCANDO QUI

CONVEGNO

4 OTTOBRE 2022 | 9:00 - 17:00

GLI INTERMEDIARI TRA EQUILIBRIO ECONOMICO E RICERCA DI COMPETITIVITÀ

PROGRAMMA

| | |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09.00 – 09.30 | ■ REGISTRAZIONE |
| 09.30 – 09.50 | ■ CANALE FISICO E DIGITALE: COME ESSERE DISTINTIVI NELLA CUSTOMER EXPERIENCE? - Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting - Marco De Carli, co-founder e ceo di Dinn! |
| 09.50 – 10.10 | ■ PROVVIGIONI PER GLI INTERMEDIARI E VALORE PER I CLIENTI - Igor Tunesi, direttore di Facile.it Partner |
| 10.10 – 10.30 | ■ INSURTECH, COME LA TECNOLOGIA INNOVA PRODOTTI E PROCESSI - Intervista ad Alberto Minali, amministratore delegato di Revo |
| 10.30 – 10.50 | ■ GOVERNARE IL PESO DELL'OPERATIVITÀ E DELLE RESPONSABILITÀ - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe – Rappresentanza generale per l'Italia |
| 10.50 – 11.10 | ■ COMPAGNIE E CANALE AGENZIALE, QUANDO IL DIALOGO È COSTRUTTIVO - Eddy Piedepalumbo, responsabile distribuzione agenzie – direzione marketing e distribuzione del Gruppo Helvetia Italia - Pierguido Durini, presidente del Gruppo agenti Helvetia |
| 11.10 – 11.30 | ◆ Coffee break |
| 11.30 – 12.45 | ■ Tavola Rotonda – DISTRIBUZIONE, LE QUESTIONI APERTE PER UNA REALE CENTRALITÀ DEL CLIENTE - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia - Claudio Demozzi, presidente di Sna - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Flavio Sestilli, presidente di Aiba - Luigi Viganotti, presidente di Acb |
| 12.45 – 13.00 | ◆ Q&A |
| 13.00 – 14.00 | ◆ Pausa pranzo |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

CONVEGNO

4 OTTOBRE 2022 | 9:00 - 17:00

GLI INTERMEDIARI TRA EQUILIBRIO ECONOMICO E RICERCA DI COMPETITIVITÀ

PROGRAMMA

| | |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 14.00 – 14.20 | ■ COPERTURE PER NUOVI RISCHI - Stefano Sardara, presidente del consiglio di amministrazione e amministratore delegato di Double S Insurance Broker - Angela Rebecchi, general manager di Qbe Europe – Rappresentanza generale per l'Italia |
| 14.20 – 14.40 | ■ L'EVOLUZIONE DELL'ASSISTENZA AL CLIENTE, DALLA VENDITA AL POST VENDITA - Vincenzo Latorraca, ad di Global Assistance |
| 14.40 – 15.20 | ■ AGENZIE ALLA RICERCA DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO - Pierangelo Colombo, presidente del Gruppo agenti Allianz Vita (Gaav) - Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti di Hdi Italia - Laura Puppato, vice presidente di Agit - Enrico Olivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich |
| 15.20 – 15.40 | ■ INTERMEDIARI E TECNOLOGIA: UN BINOMIO VINCENTE NEL MODELLO PRIMA - Andrea Balestrino, direttore commerciale di Prima Assicurazioni |
| 15.40 – 16.00 | ■ QUANDO LA TUTELA LEGALE È UN VALORE AGGIUNTO - Andrea Recchioni, head of distribution di Das Difesa Legale |
| 16.00 – 16.45 | ■ Tavola Rotonda – COMPAGNIE E INTERMEDIARI: QUALE PROPOSITION PER COMPETERE? - Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica - Mariagrazia Musto, presidente di Unat - Enzo Sivori, presidente di Aua |
| 16.45 – 17.00 | ◆ Q&A |
| 17.00 | ◆ Chiusura lavori |

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO