

PRIMO PIANO

UnipolSai fiduciosa sui target

UnipolSai è fiduciosa di superare l'obiettivo del piano industriale triennale al 2015. A dirlo, nel corso dell'assemblea dei soci svoltasi ieri a Bologna, l'amministratore delegato Carlo Cimbri: "viaggiamo oltre i 700 milioni di euro negli ultimi due anni - ha osservato - e sicuramente i risultati saranno superiori complessivamente alla somma degli utili del piano industriale triennale. Avevamo previsto meno di 2 miliardi - ha precisato - e vorremmo superare i 2 miliardi di euro".

L'assemblea ha approvato il bilancio della compagnia al 31 dicembre 2014, chiuso con un utile netto di 783 milioni di euro (+12,9%). Nel primo trimestre 2015 il netto consolidato si è attestato a 310 milioni con un incremento del 67%. Il piano industriale prevede, per il 2015, un utile netto di 814 milioni che si contrappone al dato 2011 in rosso per poco più di 1,1 miliardi. Parlando a margine dell'assemblea, Cimbri ha poi aperto alla possibilità di valutare mosse all'estero: "sicuramente ci penseremo, ma non è detto che lo faremo. Il consolidamento di UnipolSai, il completamento dell'integrazione e il buon completamento della macchina operativa - ha concluso l'amministratore delegato - saranno le condizioni che ci permetteranno di guardare fuori".

B.M.

MERCATO

Ddl Concorrenza, le proposte di Ania per migliorarlo

Il presidente, Aldo Minucci, in occasione dell'audizione presso la commissione Giustizia della Camera dei deputati, ribadisce il favore della Confindustria assicurativa per il provvedimento ma segnala anche alcuni correttivi



Aldo Minucci, presidente di Ania

L'Ania conferma il suo giudizio positivo sugli articoli che riguardano direttamente o indirettamente il mondo assicurativo contenuti nel cosiddetto ddl *Concorrenza* che a breve dovrà affrontare l'ultimo passaggio parlamentare prima della sua approvazione. Lo ha ribadito ancora ieri, il presidente dell'associazione, **Aldo Minucci**, in occasione dell'audizione presso la commissione Giustizia della Camera dei deputati.

Alcune questioni che il provvedimento andrebbe, se non a risolvere, almeno a migliorare notevolmente, ha ricordato Minucci, sono note da tempo al mondo assicurativo. Un pronunciamento in questo senso del legislatore, quindi, era "atteso da ormai cinque anni", ed ecco perché l'Ania ne auspica "la rapida approvazione, pur con le modifiche che il Parlamento intenderà adottare". Secondo Minucci, l'impianto normativo promuove dinamiche competitive nel quadro di un corretto allineamento ai principi dell'Unione Europea.

Entrando nel merito delle questioni toccate dalla legge, Minucci elenca e affronta gli articoli che riguardano il divieto di cessione del credito; il risarcimento in forma specifica; l'identificazione dei testimoni; il risarcimento del danno non patrimoniale e l'utilizzo delle scatole nere.

VIETARE LA CESSIONE DEL CREDITO

Ania plaude alla facoltà data all'assicurato, in cambio di uno sconto sul premio, di accettare una clausola contrattuale che lo impegna a non cedere il proprio diritto al risarcimento dei danni senza il consenso dell'assicuratore tenuto al risarcimento. Si tratta di una norma che rafforza la trasparenza nel rapporto tra cliente e assicurato e incentiva il contrasto alle frodi. Tuttavia, sostiene Minucci, "va sottolineato che essa, per essere più efficace, dovrebbe essere costruita nel senso di vietare in generale il ricorso alla cessione del credito nell'ambito dei risarcimenti Rc auto".

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(continua da pag. 1)

DA MIGLIORARE IL RISARCIMENTO IN FORMA SPECIFICA

Per ottenere più sconto sul premio, l'assicurato avrà anche facoltà di sottoscrivere una clausola di risarcimento in forma specifica di danni a cose, in assenza di responsabilità concorsuale. La disposizione, dice l'Ania, "non può certo apparire innovativa o anomala per il nostro ordinamento giuridico", in quanto rientra in un principio generale che il risarcimento di un danno possa essere effettuato dal responsabile in forma specifica, oppure per equivalente. Minucci vuole sgombrare il campo dal timore di un degrado delle prestazioni da parte delle carrozzerie convenzionate che, per entrare nel network, devono osservare "elevati requisiti di organizzazione aziendale, assunzione di responsabilità attraverso la fornitura di garanzie di risultato delle prestazioni e certificazioni di qualità sull'intero ciclo produttivo".

L'aspetto da migliorare nella norma è alla *lettera E* dell'articolo 3, dove non si prevede alcuna conseguenza qualora l'assicurato non rispettasse la clausola da lui stesso sottoscritta. "Al riguardo - sottolinea Minucci - tale fattispecie, in cui il danneggiato è l'assicurato stesso, potrebbe essere disciplinata in maniera conforme a quanto viene previsto dall'articolo 10, comma 2, del ddl, che disciplina l'ipotesi in cui il danneggiato sia diverso dall'assicurato prevedendo che il danno riparato da un carrozziere di fiducia venga risarcito direttamente a questi su presentazione di fattura, mentre, in assenza di riparazione, la somma corrisposta al danneggiato venga commisurata al costo di riparazione preventivato dalle carrozzerie convenzionate".

SOLO TESTIMONI CERTI

L'articolo 6, che norma l'identificazione dei testimoni, secondo Minucci, "si caratterizza per la sua importanza nell'ambito della lotta ai comportamenti fraudolenti". Tuttavia anche qui l'Ania chiede un miglioramento nel senso di non limitare la legge sull'identificazione dei testimoni ai soli sinistri con danni materiali, "ma di estendere l'identificazione tempestiva dei testimoni a tutti i sinistri, poiché l'esclusione di quelli con danni alla persona depaupera fortemente l'efficacia della disposizione stessa, in quanto la rilevante entità economica di detti danni favorisce l'insorgenza di richieste fraudolente".

Ecco perché, Minucci vorrebbe che fosse introdotta una disciplina per la decadenza del risarcimento del danno. Non modificando la prescrizione a due anni del risarcimento, Ania propone che il danneggiato decada dal diritto al risarcimento qualora non presenti la relativa richiesta entro 90 giorni dal sinistro, "salvo i casi di forza maggiore e di impedimento senza colpa a esercitare il diritto entro tale termine e naturalmente salvi i diversi termini in caso di reato".

Un'altra criticità in merito all'ammissibilità dei testi riguarda la specificazione che l'esclusione dalla testimonianza di un soggetto deve derivare dall'essere già stato testimone in più di tre sinistri negli ultimi cinque anni, e non in tre cause: "poiché tale informazione - spiega Minucci - non è rilevabile dalla *Banca dati sinistri* dell'Ivass e quindi limiterebbe il campo di ricerca della preesistenza ai soli contenziosi giudiziari già iscritti a ruolo".

LA SCATOLA NERA DIFENDE L'ASSICURATO

Minucci non si sofferma più di tanto sul tema dell'approvazione delle tabelle del danno non patrimoniale, e riassume in breve tutte le varie criticità intorno al provvedimento. Oltre a premettere e spiegare le ragioni e l'importanza dell'uniformità di giudizio su quelle fattispecie di danni, il presidente di Ania auspica che "la riforma del sistema di risarcimento del danno non patrimoniale sia approvata, così come le tabelle del danno biologico definite nel corso di questi lunghi anni".

Infine, Minucci invita i deputati a non modificare l'articolo sul valore probatorio della scatola nera perché si "rischierebbe di sminuire o svuotare del tutto la portata della norma e la sua stessa rilevanza". Una semplice *eccezione specifica*, sostiene l'Ania, non può essere sufficiente per contestare il mancato funzionamento del dispositivo: "ciò rappresenterebbe un grave *vulnus* all'efficacia dell'articolo 8 del ddl a fini di deterrenza delle frodi assicurative".

L'Ania ricorda anche che nel 2014 sono stati denunciati oltre 50 mila sinistri in cui il presunto responsabile ha sostenuto di non essere mai stato coinvolto nell'incidente: "la scatola nera può fornire un'adeguata difesa contro i frodatori", ha concluso Minucci.

Fabrizio Aurilia



NORMATIVA

Gli sviluppi della disciplina sull'intermediazione assicurativa

Nei prossimi anni l'evoluzione regolamentare coinvolgerà l'intero mercato delle polizze, con impatti sull'offerta, i consumatori e gli intermediari. L'obiettivo è una maggiore armonizzazione delle norme, lasciando però ampi spazi discrezionali agli Stati membri



La disciplina europea sull'intermediazione assicurativa subirà, nei prossimi anni, importanti modifiche che la porteranno, se non a una uniformazione, a un percorso di stretto avvicinamento con la normativa finanziaria.

Tale processo evolutivo si svolgerà in due fasi: in un primo momento, con decorrenza 3 gennaio 2017, interverranno le misure previste dalla direttiva 2014/65/UE (*Mifid II*) a modifica della direttiva 2002/92/CE sull'intermediazione assicurativa (*Imd1*), in un secondo momento entrerà in vigore la tanto attesa direttiva di revisione della *Imd1* (*Imd2*), il cui testo definitivo non è ancora stato emanato.

Con riferimento alle modifiche che la *Mifid II* apporterà alla *Imd1*, esse incideranno introducendo, ex novo: **i)** una definizione di *prodotto di investimento assicurativo*; **ii)** il capo III-bis concernente i requisiti supplementari per la tutela dei consumatori in relazione ai prodotti di investimento assicurativi e applicabile anche alle imprese di assicurazione; **iii)** nuove misure in materia di conflitti di interesse (articoli 13-ter e 13-quater) e **iv)** nuove regole di condotta degli intermediari assicurativi nella prestazione della propria attività (articolo 13-quinquies).

Per quanto riguarda invece l'*Imd2*, quest'ultima, nelle intenzioni del legislatore europeo, favorirà la mobilità dei consumatori, gli scambi transfrontalieri e cercherà di garantire la parità di trattamento di tutti gli operatori di mercato, avvicinando (*rectius* allineando) il settore assicurativo a quello finanziario. Tali intenzioni si scontrano però con il fatto che anche la nuova direttiva in materia di intermediazione assicurativa, come la precedente, è impostata nel rispetto del principio di armonizzazione minima. Ciò significa che, nell'implementazione delle regole poste a tutela degli inve-

stitori, sarà lasciato ampio spazio discrezionale agli Stati Membri, i quali potranno quindi imporre maggiori o minori oneri agli intermediari e alle imprese di assicurazione, con tutti i rischi di *gold plating* e di arbitraggi regolamentari verso quegli Stati membri che presenteranno una disciplina più leggera e *market oriented*.

Provvedimenti per il canale diretto

I principali elementi di novità contenuti nella proposta di *Imd2*, in continuità con quanto già previsto dalla *Mifid II*, riguarderanno l'estensione del campo di applicazione della direttiva anche al canale della distribuzione effettuata in via diretta dalle imprese, l'introduzione di nuove regole in tema di gestione di conflitti di interesse, un maggiore livello di armonizzazione delle sanzioni amministrative nonché un nuovo perimetro del servizio di consulenza, declinata anche nella sua versione di consulenza imparziale (che si fonda sull'analisi di un numero sufficiente di contratti di assicurazione disponibili sul mercato e che consenta una raccomandazione personale nel migliore interesse del consumatore). È inoltre prevista una maggiore armonizzazione delle qualifiche professionali richieste per la vendita dei prodotti assicurativi, in una logica *activity based*, commisurate anche alla complessità dei prodotti venduti, nonché la semplificazione delle procedure per l'accesso transfrontaliero ai mercati assicurativi in tutta l'Unione Europea.

Sarà infine prevista una nuova disciplina specifica delle pratiche di vendita dei prodotti assicurativi, con una particolare attenzione alle polizze *linked*.

Silvia Colombo,
partner studio legale Zitiello e Associati
Corrado Ghielmi,
associate studio legale Zitiello e Associati



RICERCHE

Canali digitali: la scommessa sono i neopatentati

Un'indagine del portale Automobile.it approfondisce i gusti, gli orientamenti e la distribuzione geografica degli automobilisti italiani freschi di licenza

Il 2015 si prospetta come un anno di cambiamenti dal punto di vista legislativo per quanto riguarda il codice della strada. Dopo l'introduzione del reato di omicidio stradale, un'altra modifica di prossima introduzione riguarda la revisione dell'articolo 117, già approvata dalla Camera e ora in attesa del completamento dell'iter al Senato entro la fine dell'anno. Sarà dunque un contesto nuovo quello all'interno del quale circoleranno i tanti giovani neopatentati italiani, su cui il portale **Automobile.it** dedica un'apposita indagine.

L'indagine ha analizzato i dati dell'ultimo anno sugli esiti degli esami di guida (sulla base del rapporto del ministero dei Trasporti) stilando la classifica delle regioni italiane in cui sono stati registrati più successi nelle prove (scritte e pratiche) che lo scorso anno sono state complessivamente 1.735.968. In testa alle regioni con il maggior numero di promossi c'è la Campania con l'84,41%, seguita dalla Puglia (83,89%) e dalla Sicilia (83,67%); poi vengono la Basilicata (83,27%), il Molise (82,8%), la Calabria (82,06%), le Marche (81,35%), la Lombardia (79,8%), il Veneto (79,26%) e l'Umbria (78,58%); in coda alla classifica il Lazio (74,43%), la Liguria (73,12%) e la Sardegna (71,28%). Nelle province il maggior numero di neopatentati si è registrato a Ragusa (88,36%), Lecce (87,20%) e Messina (86,63%) mentre la media nazionale si attesta al 79,42% di successi complessivi. La maggiore difficoltà per gli aspiranti neopatentati è stata individuata nell'esame di teoria, che nel 2014 ha respinto il 29,10% degli iscritti, mentre la prova pratica ne ha bocciati soltanto l'11,55%. Nel superare l'esame teorico le donne (71,24% di successi) fanno meglio degli uomini (69,67%), ma sono più in difficoltà nell'esame di pratica (l'84,27% di idonee contro il 90,95% di idonei).



La scelta dell'auto

Da un sondaggio commissionato da Automobile.it a **GfK Eurisko** (realizzato su un campione di 250 possessori di auto dai 18 ai 30 anni) emergono poi le tipologie di auto preferite da chi ha appena ottenuto la patente di guida, su tutte la berlina con il portellone (42%), seguita dalla *citycar*/utilitaria (22%) e dai *suv/crossover*/fuoristrada (13%). Per quanto riguarda le caratteristiche dell'auto sono state prese in considerazione le più rilevanti: numero di porte, tipologia di motore e tipologia di trasmissione. Il 61% è per il modello a cinque porte, il 42% del campione opta per il motore diesel, mentre l'82% è per il cambio manuale.

Prendendo in considerazione la frequenza e il motivo d'utilizzo, per i neopatentati l'automobile risulta essere il mezzo migliore per recarsi al lavoro (61% degli intervistati), per il tempo libero (51%) e per vacanze o weekend fuori porta (il 43% dichiara di usarla almeno una volta a settimana).

"Puntare sul target dei neo patentati - spiega **Chiara Bonifazi**, pr manager di Automobile.it - può essere strategico per quei *dealer* e quei venditori che si avvicinano al canale digitale, proponendo modelli e una comunicazione in linea con le aspettative degli under 30, segmentando l'offerta e la strategia di marketing a livello nazionale".

Beniamino Musto

PRODOTTI

Nasce AmTrust Doctors Silver

Lanciata la polizza per la responsabilità civile e professionale dei medici

Uno strumento a tutela di medici, liberi professionisti, dipendenti, consulenti o collaboratori di strutture ospedaliere pubbliche o private e di qualsiasi altro istituto autorizzato alla prestazione di servizi sanitari o di supporto agli stessi. A questo scopo, **AmTrust Europe** propone al mercato italiano **AmTrust Doctors Silver** per la responsabilità civile e professionale.

Nel dettaglio, le coperture per tutelarsi durante l'esercizio della professione medica riguardano: la protezione in caso di sinistro o in caso di richiesta giudiziale avanzata da terzi in conseguenza di errori professionali commessi durante lo svolgimento dell'attività lavorativa; la copertura nel caso di rivalsa da parte della struttura, clinica o istituto in cui un medico presta la propria opera; l'assistenza da parte di professionisti esperti nella gestione dei sinistri con approccio proattivo; e, infine, la difesa nel caso di vertenze legali da parte di professionisti (legali e/o tecnici) esperti nel settore.

Renato Agalliu

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