

PRIMO PIANO

Il defunto non è risarcibile

“Non sussistono valide ragioni per discostarsi dai precedenti orientamenti condivisi dalle corti superiori”. È questo il parere con cui le Sezioni Unite della Cassazione hanno respinto il riconoscimento del principio di risarcibilità del danno da morte, attraverso la tanto attesa sentenza arrivata ieri.

Secondo le Sezioni Unite, la sentenza n.1361 del 2014 della terza sezione della Cassazione (relatore Luigi Scarano), che aveva riconosciuto il danno tanatologico, “non contiene argomentazioni decisive per superare l’orientamento tradizionale”.

Partendo dal presupposto che il nostro ordinamento non riconosce il sistema compensativo punitivo, ma solo quello risarcitorio, la Corte ha stabilito che, “poiché la perdita, per rappresentare un danno risarcibile, è necessario che sia rapportata a un soggetto che sia legittimato a far valere il credito risarcitorio”, il danno non può essere assunto nel nostro ordinamento proprio per la mancanza di tale soggetto.

Secondo un primo commento ricevuto da Filippo Martini (studio legale Mrv e collaboratore di Insurance Daily), la decisione costituisce “un indubbio successo per il mondo assicurativo che attendeva con timore tale pronunciamento, e un chiaro limite al riconoscimento emotivo di danni non giustificati dai canoni della legge civile”.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Il vantaggio competitivo dei plurimandatari

Rinnovare anche per il 2016 il “Patto per lo Sviluppo”, sottoscritto con la compagnia. Affrontare il restyling della polizza globale fabbricati. Migliorare le procedure liquidative nei rami elementari. Questi i punti su cui si concentrerà l’azione di Mauro Pecchini, presidente dell’Associazione agenti pluri di Tua Assicurazioni nei prossimi mesi

Nel futuro della distribuzione assicurativa ci sarà spazio per tutti: agenzie di grandi, medie e piccole, specializzate o generaliste, strutturate o non, monomandatari e plurimandatari. Ma di tutte queste resteranno solo le migliori, cioè chi avrà combattuto e vinto la battaglia della tecnologia e della relazione con il nuovo cliente digitale. Secondo **Mauro Pecchini**, presidente dell’Associazione agenti plurimandatari di **Tua Assicurazioni**, saranno comunque i pluri ad avere il maggior vantaggio competitivo.

Pecchini guida il gruppo agenti da metà maggio, da quando l’ex presidente **Giancarlo Guidolin** ha lasciato l’incarico perché diventato broker. Dal 2008 Pecchini è plurimandatario e socio di **Galassia**, una cooperativa di agenti con numerosi mandati, tra cui **Dual** e **Filo Diretto**. Successivamente ha assunto anche i mandati diretti di **Tua** e **Uca**. Gli obiettivi della sua gestione sono chiari: rinnovare anche per il 2016 il *Patto per lo Sviluppo*, sottoscritto con la compagnia, affrontare il restyling della polizza globale fabbricati, e migliorare le procedure liquidative nei rami elementari.

Lei è stato eletto presidente del gruppo agenti plurimandatari di Tua: quali sono le priorità da affrontare nel rapporto con la compagnia?

Poco prima della nostra ultima assemblea ho curato personalmente un sondaggio on line tra gli agenti di Tua. Ben 207 colleghi hanno risposto alle 33 domande relative a prodotti, servizi alle agenzie, redditività, dandoci chiare indicazioni sulle strade che, come gruppo agenti, dovremo seguire: in primis un restyling della polizza globale fabbricati, poi un miglioramento procedure liquidative nei rami elementari e l’inserimento di diritti di emissione polizza.

(continua a pag. 2)



Mauro Pecchini, presidente di Tua Plu.Ri



INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo

Clicca qui per seguire la pagina

(continua da pag. 1)

Da un punto di vista di rapporti contrattuali, proprio a cavallo del congresso e grazie al presidente dimissionario, Giancarlo Guidolin, abbiamo sottoscritto il Patto per lo Sviluppo, un accordo integrativo frutto di dieci mesi di intenso lavoro, che dovrebbe consentire ai colleghi di recuperare parte della redditività perduta. Credo sarà importantissimo monitorare la tenuta di questo accordo e curarne il rinnovo nel 2016.

Se da un lato si dice che la consulenza sia l'arma vincente per un agente, le compagnie stringono anche accordi di distribuzione che si basano su altre logiche: si veda il caso delle polizze abitazione regalate da Bnp Paribas Cardif a circa sei milioni di clienti Telecom Italia. Questi esempi danneggiano l'intermediario tradizionale? O parliamo di due campionati diversi?

Stiamo parlando di una polizza con un capitale assicurato per la partita contenuto pari a 10 mila euro e con un massimale per il ricorso terzi di 10 mila euro. Mi chiedo se le coperture da lei citate siano adeguate ai bisogni dei consumatori, perché in caso contrario non vedo come l'Istituto di vigilanza possa restare in silenzio.

Non possono essere queste le forme di distribuzione che spaventano un intermediario professionale; parliamo proprio, come dice lei, di due campionati diversi. Quello che temo veramente sono i canali che riescono ad arrivare sul cliente al momento giusto, approfittando anche di una loro posizione dominante (penso a banche e concessionari), e i comparatori tariffari. Presto o tardi questi ultimi estenderanno il loro business ai danni non auto: in Gran Bretagna *confused.com* mette a confronto ben 74 diverse polizze abitazione. Per le nuove generazioni digitali sarà naturale rivolgersi a loro anche per questioni non legate alla Rc auto. (continua a pag. 3)



Giancarlo Guidolin, ex presidente di Tua Plu.Ri

DALLE AZIENDE

Ampliata la Polizza COLPA GRAVE Medici Dipendenti Ospedalieri all'attività di PRIMO SOCCORSO



Ampliata la Polizza Colpa Grave dei Medici Dipendenti Ospedalieri all'attività di primo soccorso svolta per dovere di solidarietà o emergenza sanitaria, anche al di fuori dell'attività retribuita, con estensione della garanzia ai danni cagionati per colpa lieve.

“Con tale prodotto, informa **Daniele Camarda**, presidente di **Assicuratrice Milanese**, intendiamo rafforzare la nostra leadership nella responsabilità civile Medici Dipendenti

Ospedalieri, presso i quali siamo già presenti da anni anche attraverso importanti convenzioni con Associazioni-Sindacati di categoria”.

La polizza in questione presta una copertura a 360 gradi di tutta tranquillità per il Medico Dipendente che, assicurandosi con noi, potrà anche scegliere di stipulare un contratto **quinquennale**, usufruendo di uno sconto rispetto al premio annuale e avendo la certezza che tali condizioni per l'intera durata non varieranno sia dal punto di vista contrattuale sia tariffario.

Altri punti di forza sono:

- La garanzia **retroattività temporale**, per tutte le richieste di risarcimento presentate per la prima volta durante il periodo di validità del contratto, qualunque sia l'epoca in cui è stato commesso il fatto.
- La **postuma illimitata e incondizionata**, per gli errori commessi e i sinistri avvenuti durante la validità del contratto, contestati in qualunque momento dal paziente. Operante in ogni caso di cessazione del contratto, con la sola esclusione dei casi di eutanasia e suicidio.

E inoltre:

- Con **massimale illimitato**, sono previste le **spese Giudiziali e Stragiudiziali**, sia civili sia penali, anche in caso di libera scelta del legale.
- Il Massimale di Rc non è aggregato e la garanzia è prestata **senza alcun scoperto e/o franchigia**.
- Il **costo della polizza è molto contenuto** se si considera che tutte le garanzie sopra citate sono già comprese nel premio, fatta eccezione per l'estensione all'attività di primo soccorso.

“Questo è solo l'inizio – conclude Daniele Camarda – di una serie di prodotti per il settore sanitario che Assicuratrice Milanese sta immettendo sul mercato, in modo revisionato e innovativo rispetto ai normali *standard*, considerata anche la solida patrimonialità della compagnia che, con la chiusura del Bilancio 2014 e il recente aumento di capitale sociale, ha ottenuto un **indice di solvibilità** tra i più elevati del mercato: **1,889**”.



(continua da pag. 2)

Qual è il modello agenziale del futuro, secondo lei? È il modello condiviso con Tua Assicurazioni?

Non esiste un unico modello di agenzia vincente, ma il futuro sarà in salita per tutti. Resteranno agenzie di grandi dimensioni e di medio-piccole, agenzie specializzate e generaliste, strutturate e non, mono e pluri, ma avranno tutte in comune una cosa: avranno combattuto e superato la cronica arretratezza strutturale e informatica che caratterizza le agenzie di oggi, e avranno colmato il gap tecnologico che le separa da altri competitori e da altri mercati, arrivando a gestire in proprio un sistema di *home insurance* e di comunicazione digitale con i propri clienti.

Oggi si parla tanto di digitalizzazione, di compagnia 2.0. Ma noi dobbiamo focalizzarci sull'agenzia 2.0, e imparare a offrire a ogni cliente il mezzo di comunicazione a lui più gradito. Non è pensabile imporre a un assicurato il telefono, se lui ti vuole parlare tramite Whatsapp; non è possibile chiedergli di venire in agenzia per un preventivo, se lui vuole compilare un *form* on line sul tuo sito internet. Le agenzie dovranno adattarsi, e in fretta, in modo da presentarsi nel modo voluto dal cliente e utilizzare sistemi e canali di comunicazione diversi a seconda dei segmenti di clientela. Le agenzie che non avranno le competenze tecniche necessarie o la volontà di investire per affrontare questo cambiamento, andranno incontro a grandi difficoltà. In tutto questo avranno un vantaggio competitivo le agenzie plurimandatari.

Quali sono state le iniziative più positive intraprese dalla compagnia a favore degli agenti, e quali quelle che non vi stanno favorendo?

Il rapporto con la compagnia è ottimo e l'amministratore delegato, **Andrea Sabia**, conosce a fondo le problematiche del mondo agenziale per aver operato come agente per molti anni e ha una visione moderna e aperta del rapporto compagnia-agenti. Con queste premesse è facile capire come in Tua si cerchi di ragionare sempre in un ottica *win-win*: entrambi, compagnia e agenti, devono trovare soddisfazione. Se devo indicare un aspetto che ritengo particolarmente positivo, vorrei citare l'aliquota provvigionale legata agli andamenti tecnici (le cosiddette *provvigioni qualità*): l'accordo integrativo prevede incentivazioni consistenti quando gli andamenti tecnici di agenzia sono buoni, ma mantiene in ogni caso ferme le provvigioni di mandato in caso di andamenti tecnici sfa-

vorevoli. Su questo punto ne avrei fatto una questione di principio, non condividendo affatto il sistema in uso nel gruppo **Unipol**.

Ma l'accordo non si limita a questo. Prevede incentivi per chi intende sviluppare l'organizzazione produttiva dell'agenzia, importanti agevolazioni per le polizze degli agenti e dei loro collaboratori, norma il passaggio generazionale e introduce addizionali di gestione sul premio di polizza.

Dal punto di vista delle relazioni industriali, ha ancora senso parlare di contrattazione di primo livello, Ania-sindacati tradizionali?

L'*Ana 2003* fa acqua da tutte le parti, superato da dodici anni di cambiamenti legislativi senza precedenti. La chiusura totale di **Ania** al dialogo è davvero odiosa e arrogante.

Premesso questo, ritengo che un accordo di primo livello sia ancora necessario, perché è pericoloso lasciare in mano ai gruppi agenti la trattazione di argomenti come revoche, fondo pensione e trattamento di risoluzione del mandato: si creerebbe una babele di accordi difficilmente raccordabili, e l'evidente disparità di forze tra Gaa e compagnia rischierebbe di portare ad accordi disastrosi per la categoria. Per questo i Gaa dovrebbero essere compatti nel dare il massimo sostegno allo **Sna** e pronti ad attuare qualsiasi forma di protesta. Purtroppo altre associazioni di categoria stanno compiendo errori madornali, e con le loro politiche accomodanti non fanno altro che indebolirci.

Fabrizio Aurilia



PREVIDENZA

Il welfare che non c'è

Incentivi fiscali e una corretta informazione sono gli elementi chiave per promuovere pensione e assistenza integrativa. Come emerge dal secondo rapporto sul bilancio del sistema previdenziale italiano

Le prestazioni pensionistiche sono 23 milioni; i pensionati 16 milioni, con 1,36 occupati per ogni pensionato; i soldi destinati al sistema previdenziale sono 54 miliardi di euro (3,5% del Pil e 6,8% della spesa pubblica); le prestazioni assistite sono 11 milioni, per 7 milioni di pensionati assistiti. Questi i principali numeri de *il secondo Rapporto sul bilancio del sistema previdenziale italiano. Andamenti finanziari e demografici delle pensioni e dell'assistenza*, realizzato dal comitato tecnico scientifico di **Itinerari Previdenziali**.

Nel dettaglio, nel 2013, la spesa pensionistica complessiva ha raggiunto l'importo di 214.567 milioni di euro, con un incremento dell'1,62% rispetto al 2012 (+3,3% nel 2012 rispetto al 2011). L'ammontare delle entrate contributive è in lieve flessione (-0,56%) rispetto al 2012 (+1,3% per il 2012 rispetto al 2011) e il disavanzo complessivo di gestione ha raggiunto nel 2013 i 25,360 miliardi (+22% sul 2012), a conferma del trend negativo che ha caratterizzato il periodo 2010/13 (disavanzo 2012 di 20,741 miliardi + 6,6% rispetto al 2011).

Se al disavanzo si aggiungono poi la quota *Gias* (*Gestione interventi assistenziali*) di 33,292 miliardi, la quota *Gias* relativa al sostegno alle entrate contributive per 12,841 miliardi, l'apporto dello Stato alla gestione dei dipendenti pubblici, pari a 10,6 miliardi e la parte assistenziale per un totale di 21,738 miliardi, l'onere a carico della fiscalità generale ammonta a 103,831 miliardi (6,48 punti di Pil).

Tra disavanzi e tasse

Le gestioni che concorrono maggiormente alla formazione del deficit 2013 sono: quella dei dipendenti pubblici (ex **Inpdap**) che presenta, nel 2013, un disavanzo di 26,058 miliardi; quella delle ex **Ferrovie dello Stato** che registra, per il 2013, un pesante saldo negativo di 4.225 milioni di euro (erano 4.150,7 milioni nel 2011 e 4.167,6 milioni nel 2012); quella dei lavoratori agricoli autonomi, il cui disavanzo tra contributi e prestazioni ammonta a -3.116 milioni.

Sul fronte delle tasse, nel 2013, l'Irpef e le addizionali



comunali e regionali hanno richiesto un impegno, da parte dei pensionati previdenziali, di circa 43 miliardi di euro e, poiché le tasse sono una partita di giro (il pensionato riscuote solo il netto), il vero esborso per lo Stato è di circa 205 miliardi. Tuttavia, essendo quasi il 52% dei pensionati esente dal pagamento dell'Irpef, è stimabile che circa il 50% dell'imposta sui redditi totale sulle pensioni gravi solo su 2.616.635 pensionati, con importi medi superiori a 28.556 euro lordi l'anno.

Infine, sul fronte assistenziale, le prestazioni, nel 2013, hanno riguardato un totale di 8.558.195 beneficiari (8.762.517 per il 2011 e 8.716.181 per il 2012) ovvero circa il 52,2% dei pensionati.

Serve un sistema integrato

Dallo studio emerge che manca ancora un progetto *welfare Paese*, a medio-lungo termine basato su un sistema integrato di previdenza e assistenza complementare. In particolare, due i fattori chiave: incentivi e informazione. Riguardo al primo, viene invocato il ripristino della tassazione agevolata sui rendimenti dei fondi pensione e delle casse di primo pilastro all'11%, l'eliminazione del fenomeno della doppia tassazione sulle pensioni delle casse dei liberi professionisti (quella sui rendimenti dei fondi pensione è aumentata al 20%, mentre quella delle casse di primo pilastro dal 12,5% al 26%) e l'equiparazione della tassazione del *Tfr* in busta paga a quella del più favorevole regime dei fondi pensione.

Riguardo all'informazione, viene richiesta un'azione del Governo che dica la verità sui futuri tassi di sostituzione, che favorisca un sano risparmio previdenziale e spieghi che il *Tfr* in busta paga costa molto più che tenerlo nei fondi pensione (soggetto a imposta sostitutiva tra il 15% e il 9% in base agli anni di iscrizione) o in azienda (tassazione separata).

Laura Servidio



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