

PRIMO PIANO

Rc auto, interviene il Governo

È un fronte ancora aperto quello che riguarda l'Rc auto all'interno del ddl Concorrenza, attualmente in esame alla commissione Industria del Senato. Mentre si conferma la struttura degli articoli sugli sconti per coloro che montano la black box sulla propria autovettura e per gli automobilisti virtuosi che abitano al Sud, si va verso una possibile iniziativa del Governo che chiarisca la decisione della Camera sulle tabelle da utilizzare per i risarcimenti dei danni non patrimoniali da sinistri stradali. Al centro dell'attenzione l'articolo 8 sul risarcimento delle assicurazioni per il danno non patrimoniale, e le cosiddette tabelle di Milano.

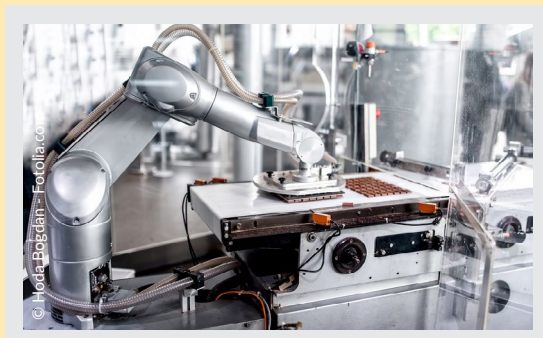
Ieri, Luigi Marino (Ap), relatore del provvedimento insieme a Salvatore Tomaselli (Pd), ha spiegato che non arriveranno ulteriori proposte dai relatori ma ha lasciato intendere che delle novità in materia potrebbero giungere direttamente dall'Esecutivo: "è probabile che il Governo tenda a chiarire la norma - ha affermato - per far sì che ci sia più certezza nei rimborsi, definendo i tre tipi di danno inglobati nella definizione di quello non patrimoniale". Sul punto, tuttavia, il sottosegretario allo Sviluppo economico, Antonio Gentile, si è limitato a riferire che la questione "è in corso di valutazione".

Beniamino Musto

IL PUNTO SU...

Parole chiare sulla clausola assicurativa detta "perizia contrattuale"

La Corte di Cassazione ha recentemente avuto occasione di precisare in una sentenza la sostanziale differenza tra l'arbitrato e la perizia contrattuale, specificando come sia necessario comprenderne a monte la natura



"Il patto contenuto nel contratto di assicurazione, in virtù del quale le parti demandino a terzi la composizione di eventuali contrasti, può essere di due tipi.

Ove le parti demandino a terzi la soluzione di questioni prettamente giuridiche (come l'interpretazione del contratto, l'accertamento della sua validità, la valutazione della sua efficacia), tale patto va qualificato come *arbitrato*, salvo valutare caso per caso se le parti abbiano inteso stipulare un arbitrato libero o rituale. Ove, invece, le

parti abbiano inteso demandare a terzi il mero accertamento e rilievo di dati tecnici (esistenza del danno, valore delle cose danneggiate, stima dell'indennizzo), tale patto va qualificato come *perizia contrattuale*".

È quanto ha deciso la suprema *Corte di Cassazione* in una recente decisione (Sezione III civile, 2996, del 16 febbraio 2016, presidente Travaglino, estensore Rossetti) che ha risolto un contrasto tra un contraente e la propria impresa di assicurazione, con la quale era stata stipulata una polizza a protezione della attività di impresa dal rischio furto.

La questione era sorta perché l'indennizzo assicurativo era stato negato dall'impresa di assicurazione che riteneva l'evento fuori copertura.

L'azione giudiziaria conseguente era stata dichiarata improponibile dalle corti territoriali, sul presupposto che il contratto obbligasse le parti a risolvere le controversie in sede di perizia contrattuale, con deroga quindi alla giurisdizione ordinaria per la risoluzione di ogni conflitto legato all'operatività della polizza.

Il ricorso in Cassazione, dunque, aveva a oggetto la portata della detta clausola che, in effetti, demandava a un collegio di periti "la determinazione della misura dell'indennizzo".

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(continua da pag. 1)

Nel dare ragione all'assicurato, e quindi ritenendo (diversamente dai giudici di merito) percorribile l'azione giudiziaria nonostante la presenza della clausola, la Corte di Cassazione rammenta il proprio consolidato orientamento, in base al quale occorre preliminarmente comprendere il tenore e la portata della clausola stessa, se sia cioè una clausola arbitrale vera e propria ovvero una mera perizia contrattuale.

“Con la previsione dell'arbitrato le parti demandano ai periti un atto di volizione; con la previsione della perizia contrattuale le parti demandano ai periti una dichiarazione di scienza”: in tale essenziale distinzione sta la differenza tra percorribilità o meno dell'azione giudiziaria e, quindi, l'accoglimento o meno del ricorso proposto dall'assicurato nel caso specifico.

LA DECISIONE A UN GIUDICE DI MERITO

Da questa distinzione di tipo sostanziale discendono varie conseguenze di tipo processuale. Tra le altre, la seguente: che la pattuizione d'una perizia contrattuale non impedisce alle parti di ricorrere al giudice per la risoluzione delle controversie che coinvolgono la soluzione di questioni giuridiche, per la semplice ragione che tali controversie sono state escluse da quelle demandate ai periti.

“Se così non fosse – precisano i giudici di legittimità – le parti del contratto verrebbero a trovarsi in una autentica aporia zenoniana: ai periti non potrebbero rivolgersi perché la lite esula dai loro poteri, e al giudice non potrebbero rivolgersi sinché non abbiano interpellato i periti”.

Nel caso di specie, come accennato, avendo la *Corte d'Appello* espressamente qualificato la clausola in esame come perizia contrattuale, la clausola stessa non inibiva alle parti la facoltà di domandare al giudice ordinario l'accertamento dell'esistenza, della validità o dell'efficacia della polizza, posto che tali questioni esulavano dal contenuto della clausola.

Così ristabilita la diversità strutturale tra clausola arbitrale e perizia contrattuale, la Corte, accogliendo la lamentela dell'assicurato, rimette la questione sulla possibilità di indennizzare o meno del danno da furto a un giudice di merito che questa volta dovrà decidere interpretando la polizza secondo diritto e volontà delle parti.

Filippo Martini,
Studio Mrv



UA Underwriting Agency
Agenzia Generale AmTrust Europe



AmTrust Europe
An AmTrust Financial Company

Dalla specializzazione di Attilio Steffano in **ASSIMEDICI** e con le soluzioni di **AmTrust Europe**, esperienza, competenza e creatività incontrano la loro sintesi migliore

Il partner con esperienza locale e competenza globale nuovo leader nelle coperture in Sanità

Per l'intermediario che vuole ampliare la propria offerta assicurativa anche nella responsabilità professionale sanitaria

Con UA Underwriting Agency le soluzioni per la Responsabilità professionale sanitaria sono sempre più vicine

WWW.UNDERWRITING.IT

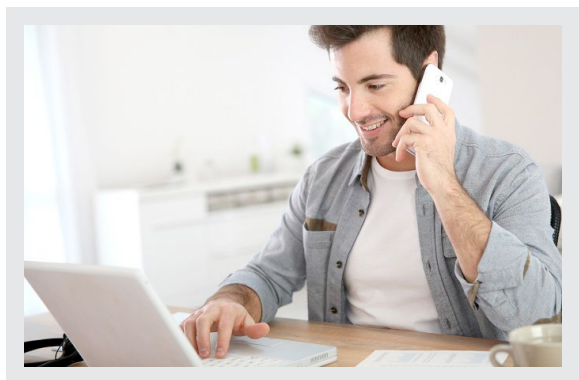




PRODOTTI

Extra di Alleanza, la vendita è on line

La compagnia ha ideato una nuova polizza, proposta interamente in digitale, supportata da un sito dedicato che offre video, ebook e brochure come guida alla comprensione del fascicolo informativo



Un prodotto di risparmio per accedere alle potenzialità dei mercati finanziari senza, tuttavia, privarsi della protezione della classica polizza vita. **Alleanza** ha lanciato la soluzione assicurativa *Extra*, che combina, così, alla tradizionale componente assicurativa (la gestione separata Alleanza fondo euro San Giorgio, che protegge il capitale nel tempo), al sistema d'investimento per linee multicomparto, in grado di cogliere le opportunità del mercato. Con questa soluzione, adatta a giovani e famiglie, è possibile scegliere un diverso livello di protezione in base al proprio profilo di rischio, variare l'importo dei versamenti, effettuare versamenti aggiuntivi, effettuare il *salto rata* o il riscatto parziale in caso di necessità. In aggiunta al prodotto base, si può sottoscrivere uno dei quattro pacchetti: *small*, *medium*, *large*, *premium* e tutelare la famiglia con un capitale a partire da 25. mila euro a 300 mila euro a seconda dell'età e della scelta effettuata. *Extra* è la prima polizza ideata interamente per la vendita in digitale. In chiave digitalizzazione, intanto, la compagnia ha annunciato che la rete di vendita di Alleanza verrà interamente digitalizzata e i 15 mila collaboratori potranno offrire al cliente un servizio completamente in mobilità, dalla profilazione, alla presentazione dell'offerta, alla firma digitale, al pagamento tramite mobile Pos.

R.A.

INTERMEDIARI

Agenti, l'approccio proattivo di Aviva

Andrea Amadei, chief operating officer e retail director della compagnia in Italia traccia il profilo degli intermediari del futuro

Meno seduti sulla scrivania a sbrigare pratiche amministrative e più proattivi, in piedi, pronti a dialogare con i clienti. Sarà questo il nuovo identikit degli agenti plurimandatari di **Aviva**, tracciato da **Andrea Amadei**, chief operating officer e retail director della compagnia in Italia, per migliorare il livello di servizio e, contestualmente, liberare tempo-cliente. In questa direzione verranno proposti aggiornamenti e corsi per formare gli intermediari attraverso eventi e manuali commerciali per migliorarne la proattività. Il tutto supportato dal ricorso alle nuove tecnologie. Per troppi anni agenti e compagnie hanno generato gran parte del proprio conto economico mediante le polizze auto. Oggi però non è più sufficiente. Di conseguenza, considerando anche che l'Italia è un mercato sottoassicurato sul fronte dei rami elementari, secondo Amadei, "occorre proporre sempre di più questi prodotti, ovviamente affiancati alle polizze auto, che rimangono comunque la chiave d'ingresso per poter approcciare il cliente". Il traguardo deve essere quello di sfruttare le nuove tecnologie per una proposta di prodotti modulari "in grado di poter comprendere all'interno di un solo contratto, un unico pacchetto per le varie esigenze del cliente".

Ma come riuscirci?

Le iniziative, in quest'ottica, sono declinate lungo diversi percorsi. In primis, come accennato, è fondamentale migliorare continuamente il livello di servizio che la compagnia eroga agli agenti. Ciò al fine di liberare tempo-cliente per le persone che lavorano in agenzia. È necessario, inoltre, "l'arricchimento continuo del nostro catalogo prodotti", specifica Amadei. A questo proposito proprio lo scorso anno la compagnia ha lanciato la *white box* per le abitazioni, e la nuova polizza salute, che rispecchia l'esigenza pressante da parte dei clienti sul fronte dell'assistenza sanitaria. Un obiettivo centrale concerne poi la formazione degli agenti, supportati da un manuale commerciale. Operazione, questa, per estendere il metodo di vendita che "sempre più deve essere proattivo e alla ricerca di clienti prospect, anziché essere meno reattivo limitandosi semplicemente a rinnovare le polizze dei clienti esistenti".

Digitalizzazione e ruolo degli agenti

In Aviva ritengono che tecnologia, i sistemi IT e i pool informatici debbano andare a braccetto con l'agenzia e la compagnia. "Per questo abbiamo lanciato tre iniziative tecnologiche e digitali a supporto di agenti e compagnia", rimarca Amadei. La prima riguarda la *digital lounge*. Uno spazio virtuale dove gli agenti possono accedere per recuperare tutte le informazioni: clienti, agenzie, nuovi prodotti, classifiche dei vari contest. E una serie di altre procedure che possono essere assolve in modo automatico e completamente autonomo. La seconda iniziativa è il sito web. Qui si inserisce il progetto *web plan*: compito della compagnia è fornire hardware e strumenti per realizzare e disegnare il sito. Il sito viene poi gestito direttamente dall'agente monomandatario. Terza iniziativa è *My Aviva*: dove i clienti hanno la possibilità di consultare il proprio portafoglio polizze danni e vita, oltre ad avere accesso ad altre informazioni e ad altri potenziali prodotti. Dal 2017 le informazioni raccolte e i dati aggregati tramite il sito di home insurance verranno poi inviati in forma strutturata alle agenzie, mettendo così a loro disposizione un ulteriore database di clienti da contattare.

Renato Agalliu

GLOSSARIO

Pml (Probable maximum loss o Massimo danno probabile)

Acronimo è utilizzato prevalentemente nell'ambito dell'assicurazione dei rischi *property ed engineering*, per indicare l'ammontare del danno ragionevolmente atteso in una certa ubicazione di rischio, nel caso in cui si verifichi un determinato evento assicurato.

Definito anche *Eml (Expected maximum loss, o massimo danno atteso)*, rappresenta, in pratica, la percentuale della somma assicurata che ci si aspetta venga distrutta dal sinistro.

La valutazione del Pml rappresenta una fase essenziale del processo di sottoscrizione, in quanto permette agli underwriters di stabilire quanta parte del rischio possono trattenere, ma anche di decidere se hanno bisogno di dividerlo con altri assicuratori o di ricorrere alla riassicurazione.

Essa consente anche di stabilire il premio più adeguato per la copertura prestata, rapportandolo alla probabilità di accadimento del sinistro.

Tuttavia, pur essendo uno dei termini più largamente usati, il Pml rappresenta anche uno dei concetti meno chiari nell'ambito della valutazione dei rischi (*).

Non esiste, infatti, un sistema univoco per la stima del *massimo danno probabile*, che prevede un'analisi soggettiva del rischio e deve tener conto delle infinite variabili che possono insistere su di esso.

Per determinare il massimo danno probabile, ad esempio, bisogna considerare la distanza esistente tra i diversi corpi di fabbricato che costituiscono l'ubicazione assicurata. Se gli edifici sono sufficientemente distanziati, infatti, il fuoco non si diffonderà dall'uno all'altro.

Ma una guida per la definizione della giusta distanza di separazione è assai difficile da trovare: si ricorre, pertanto, a standard di uso comune. Nell'ingegneria edile, ad esempio, tale distanza equivale generalmente a 10 metri, ma questa cifra dev'essere comunque considerata con cautela, giacché un gran numero di elementi comunemente presenti nelle ubicazioni assicurate può vanificare distanze di separazione che a prima vista sembrerebbero adeguate, come ponteggi montati all'esterno degli edifici, e materiali combustibili collocati tra i vari corpi di fabbricato.

Per edifici con elevati carichi da incendio, poi, come le costruzioni in legno, la distanza minima generalmente considerata sale a 20 metri.

Anche la natura e l'entità del danno atteso sono difficili da pre-

vedere, soprattutto se non si conoscono casi di precedenti o eventi simili, da utilizzare come riferimento.

Insomma, pur rappresentando il risultato concreto delle tecniche di analisi del rischio più avanzate, la valutazione del Pml resta caratterizzata da un altissimo grado di soggettività, ed è difficile trovarne una definizione condivisa da tutti gli operatori.

Per tale ragione, molti riassicuratori preferiscono determinare la capacità prestata su altre basi, come la Tsi (total sum insured o somma assicurata totale), oppure la Mur (massima unità di rischio).

Cinzia Altomare,
AmTrust Europe

(*) John McGuinness: "Is Probable Maximum Loss a useful concept?"

RICERCHE

Navigazione, cresce l'esposizione ai cyber risk

Agcs fa il punto sui rischi legati al trasporto marittimo e sulle perdite navali 2015

Prosegue il calo nelle perdite marittime ma a causa della riduzione degli investimenti, aumentano i rischi informatici e i problemi legati alla sicurezza rappresentati dagli uragani. È quanto emerge dalla quarta edizione del *Safety and Shipping Review 2016* di **Allianz global corporate & specialty** (Agcs), secondo cui nel 2015, a livello mondiale, gli incidenti nel trasporto marittimo che hanno causato perdite integrali hanno proseguito la tendenza al ribasso nel lungo periodo. Lo scorso anno sono andate perdute 85 grandi navi nel mondo, un dato in calo del 45% nel decennio. Secondo il report, permangono alcune differenze tra le aree: le perdite aumentano nei principali punti caldi mondiali, nelle acque della Cina meridionale e del sud est asiatico. Agcs osserva che le condizioni economiche e commerciali aumentano l'esigenza di contenimento dei costi, che si ripercuotono sulla sicurezza. Infine, una particolare attenzione è riservata all'aumento dei rischi dovuto all'esposizione ai pericoli informatici (intensificata dall'ascesa dell'Internet of Things) e alla navigazione con strumentazione elettronica: "i pirati informatici - sottolinea il capitano **Andrew Kinsey**, senior marine risk consultant di Agcs - stanno già approfittando delle falle nella cyber-sicurezza, e mirano al furto di particolari cargo: l'impatto informatico non può essere però sopravvalutato". Altre aree di aumento del rischio riguardano, la pirateria, gli ostacoli al salvataggio delle mega-navi, gli uragani e l'aumento di incidenti nel Circolo polare artico.

B.M.

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