

## PRIMO PIANO

## Danni, Rca unico ramo in calo

Continua il calo dei premi Rc auto, che si confermano in caduta libera anche nel primo semestre di quest'anno. Secondo gli ultimi dati diffusi da Ania, la raccolta per le imprese italiane si è attestata a 7,45 miliardi di euro, in calo del 7%. È la dodicesima variazione negativa consecutiva a livello trimestrale: un inedito per il ramo che non ha mai fatto registrare variazioni negative così prolungate e consistenti. I premi contabilizzati sono diminuiti di circa il 20%, merito soprattutto del calo della frequenza sinistri, in riduzione dal 2010, ma anche di un aumento della concorrenza e di provvedimenti legislativi che hanno ridotto i risarcimenti facendo risparmiare le compagnie. Tuttavia, già si vedono dei segnali che il vento sta cambiando: secondo gli ultimi dati, dal primo trimestre di quest'anno si è fermato il calo della sinistrosità.

C'è da segnalare, però, una generale ripresa della raccolta dei rami danni delle imprese italiane e delle rappresentanze extra Ue, che al netto del settore auto e CvT è tornata, dopo diversi anni, a crescere del +1,6% rispetto al giugno 2014, per un ammontare complessivo pari a 7,38 miliardi.

Per leggere gli altri dati, collegati a questo link.

Fabrizio Aurilia

## NORMATIVA

## Se il beneficiario è sconosciuto

**La Cassazione si esprime a favore della privacy dei destinatari delle polizze vita. Legittimando gli eredi ad accedere solo ad alcune informazioni, ma non all'intera documentazione di polizza contenente dati sui soggetti terzi**

A meno di un mese dalla sentenza 17024 in materia di clausole vessatorie, la *Corte di Cassazione* torna a occuparsi di polizze di assicurazione sulla vita, questa volta sotto il profilo della tutela della riservatezza dei nominativi dei beneficiari di polizza.

È del 9 settembre, la pronuncia 17790 della Sezione I della Corte Suprema, in materia di *privacy* e di polizze di assicurazione, con la quale il giudice di ultima istanza ha statuito il principio in base al quale gli eredi di un contraente di una polizza di assicurazione sulla vita non possono chiedere alla compagnia di assicurazione di rivelare i nominativi dei beneficiari, attivando il diritto di accesso ai dati del congiunto deceduto.

La vicenda in questione trae origine dalla richiesta, presentata dagli eredi testamentari di un soggetto che aveva stipulato una polizza, di conoscere i nominativi dei beneficiari designati dal contraente deceduto. Alla base della richiesta, la tutela dei diritti successori degli eredi e la verifica che la polizza stipulata dal contraente deceduto non fosse stata stipulata in stato di incapacità di intendere e volere.

Appellandosi al diritto, previsto dall'articolo 9, comma 3 del dlgs 196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali, *Codice privacy*), gli eredi del contraente deceduto avevano richiesto di accedere ai dati personali, in possesso dell'impresa di assicurazione, concernenti la persona deceduta, ai quali sensi della previsione citata, può accedere anche *chi ha un interesse proprio o agisce a tutela dell'interessato o per ragioni familiari meritevoli di protezione*. In linea con la previsione menzionata, gli eredi avevano chiesto di avere accesso a tutta la documentazione contrattuale di polizza, incluso il modulo di proposta indicante i nominativi dei beneficiari.

La Corte di Cassazione, chiamata a pronunciarsi sulla legittimità della richiesta, ha invece affermato il principio in base al quale il diritto di accesso ai dati personali, previsto dall'articolo 7 del Codice *privacy* e che consiste nel diritto, da parte dell'interessato, titolare del dato personale, di ottenere conferma del fatto che i suoi dati sono nella disponibilità di un soggetto terzo per le finalità di trattamento, ha in realtà a oggetto *i dati personali che riguardano direttamente la persona richiedente che, per legge è l'unica titolare dell'interesse a ricevere quelle informazioni*. (continua a pag. 2)



In collaborazione con:



### SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2015

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio [clicca qui](#)

*(continua da pag. 1)***UN DIRITTO DEI BENEFICIARI**

Con il principio sopra riportato, la Corte ha di fatto escluso la possibilità, nel caso di specie, per gli eredi di richiedere dati riguardanti terze persone, cioè i beneficiari di polizza, fornendo qualche ulteriore spunto per l'interpretazione dell'articolo 9, comma 3, del codice.

Inoltre, in linea di continuità con il precedente della Corte 14656/2013, il supremo giudice ha inteso altresì riaffermare il principio che, in caso di soggetto deceduto, l'esercizio del diritto di accesso ai suoi dati da parte degli eredi deve essere inteso come limitato unicamente ai dati personali di quest'ultimo e non già di terzi, con ciò precisando essere possibile per gli eredi chiedere, ad esempio, l'accesso a eventuali cartelle cliniche del deceduto, ma non già all'intera documentazione di polizza, contenente dati e informazioni relative anche a soggetti terzi (i beneficiari), altrettanto meritevoli di tutela, in un'ottica di protezione alla riservatezza dei dati.

Nel caso di specie, peraltro, il ragionamento della Cassazione è stato ricondotto al principio, stabilito dall'articolo 1920, terzo comma del codice civile, ai sensi del quale, in caso di contratti di assicurazione sulla vita, i beneficiari acquistano un diritto proprio a vantaggio dell'assicurazione.

È indubbio che la sentenza in questione agevolerà le imprese, come già ricordato, alle prese con la precedente sentenza del supremo giudice del 20 agosto scorso (17024/2015) sulle clausole vessatorie, nelle procedure di pagamento degli indennizzi.

Se con la precedente sentenza, la Corte ha imposto alle imprese di rivedere le clausole di pagamento dell'indennizzo, le cui formulazioni rendono di fatto, in alcuni casi, pressoché impossibile o non tempestivo il pagamento dell'indennizzo (come nel caso di richiesta di allegazione di documentazione in originale), con quest'ultima pronuncia le imprese di assicurazione potranno definitivamente dirsi sollevate dall'essere coinvolte in dispute successorie che spesso preludono a scomodi contenziosi.



Avv. **Chiara Cimarelli**  
Of Counsel

Dipartimento Diritto delle Assicurazioni  
Simmons & Simmons LLP

## RICERCHE

## Le donne, la più grande opportunità per le assicurazioni

**Secondo uno studio di Axa, il mercato femminile rappresenta un potenziale da 1,7 trilioni di dollari di guadagni**



Entro il 2030 il settore assicurativo potrebbe guadagnare fino a 1.700 miliardi di dollari grazie alle donne. A sottolinearlo è uno studio condotto da **Axa** in collaborazione con Ifc (gruppo Banca Mondiale) e **Accenture**, dal titolo *SheforShield: assicurare le donne per proteggere meglio tutti*. Quasi la metà di questi utili dovrebbe provenire dai mercati di dieci Paesi emergenti (Brasile, Cina, Colombia, India, Indonesia, Messico, Marocco, Nigeria, Thailandia e Turchia). Secondo il report, le donne rappresentano per l'assicurazione la maggiore opportunità di crescita, che sarà "duratura e inclusiva". La spinta viene dal miglioramento del livello d'istruzione, dei redditi e dello status socio-economico delle donne, da cui consegue un accresciuto bisogno di protezione assicurativa. Il rapporto analizza il potenziale di sviluppo del segmento, identificando l'e-

voluzione delle necessità di assicurazione da parte delle donne e le preferenze, in base al Paese d'origine e del reddito. Secondo il vice ceo del gruppo Axa, **Denis Duverne**, "il crescente numero di donne che lavorano, con un diploma di scuola superiore e che gestiscono o possiedono un'impresa o hanno un reddito elevato porta a un cambiamento e un ampliamento delle loro necessità di protezione assicurativa".

**Beniamino Musto**

## PRODOTTI

## In sella con Bike Noproblem

### Europ Assistance lancia il prodotto con formule flessibili per i ciclisti

In dodici anni i ciclisti urbani sono triplicati. Una tendenza che ha portato al recente storico sorpasso dell'acquisto di biciclette su quello delle auto. Solo negli ultimi anni, infatti, l'utilizzo della bici come mezzo di trasporto ha fatto registrare un incremento dal 3,1% nel 2013 al 3,8% nel 2014. Sono sempre di più gli italiani che decidono di utilizzare la bicicletta come mezzo principale per il trasporto in città, e continuano a crescere anche quelli che la scelgono per allenarsi all'aria aperta o come unico mezzo di trasporto di una vacanza avventurosa ed ecosostenibile. Proprio alla luce di questo aspetto **Europ Assistance**, lancia *Bike Noproblem*. Il prodotto assicurativo, messo a punto dalla compagnia di assistenza del gruppo **Generali**, nasce infatti per rispondere all'incremento del numero delle persone che in Italia sceglie di spostarsi in bicicletta. Il lancio di *Bike Noproblem* sarà accompagnato da una promozione realizzata in collaborazione con *Runtastic*, l'app (tra le più scaricate) per la registrazione e il monitoraggio dei risultati degli allenamenti in diversi sport.

#### Tre possibilità di scelta

Nel dettaglio la copertura ha tre diverse declinazioni: la polizza *Urban*, dedicata a chi utilizza la bici in città per gli spostamenti quotidiani casa/lavoro o casa/luoghi di svago. Mentre per gli sportivi c'è la versione *Sport*, focalizzata sulle esigenze di chi con la bici svolge attività sportiva amatoriale. Infine, la versione *Ciclotour* è pensata per i cicloturisti, che pianificano le proprie vacanze in Italia e in Europa programmando gli spostamenti attraverso i percorsi ciclabili disponibili. Le tre versioni della copertura assicurativa forniscono un'assistenza completa 24 ore su 24 agli amanti della bicicletta. In sostanza, partendo da una base comune che include l'assistenza tecnica sul mezzo, l'assistenza alla persona in caso di infortunio al conducente e il rimborso delle spese mediche, i tre prodotti integrano ulteriori garanzie in base alle differenti modulazioni: dalla responsabilità civile alla tutela legale in caso di danni arrecati a terzi.

R.A.



## GLOSSARIO

## Danno Patrimoniale

Definiamo *danno patrimoniale* la perdita economica subita da un soggetto (persona fisica o giuridica), in seguito a un illecito (o evento configurabile come reato), commesso da terzi.

Questa tipologia di danno viene esclusivamente ricondotta alla sfera economica del soggetto colpito, poiché ne intacca il patrimonio, interferendo direttamente sulla sua capacità di guadagno.

Esistono quindi due tipi di danno patrimoniale: il *lucco cessante* e il *danno emergente*.

Il primo, detto anche *danno patrimoniale da perdita della capacità lavorativa*, tiene conto del guadagno che il danneggiato avrebbe normalmente conseguito ma non ha potuto ottenere, proprio a causa dell'evento che lo ha colpito.



Se, in pratica, in seguito a un incidente di cui è rimasto vittima, un professionista non fosse in grado di concludere un contratto che gli avrebbe normalmente fruttato un guadagno di 10 mila euro, l'ammontare del lucro cessante risarcibile sarebbe pari a tale cifra.

Il danno emergente, invece, attiene alla sfera patrimoniale corrente e alla perdita subita dal danneggiato per la diretta riduzione del valore dei beni in suo possesso.

Sotto questa fattispecie, pertanto, vengono risarcite tutte le spese sostenute in conseguenza del danno subito, inclusi eventuali diritti esigibili e costi futuri, come le spese di cura necessarie al recupero del danneggiato stesso, dopo l'incidente.

Da notare che la **Cassazione** ha ribadito a più riprese (\*) come la presenza di una lesione alla salute non determini automaticamente una riduzione della capacità di produrre reddito da parte del soggetto colpito. Resta sempre in capo al danneggiato, infatti, l'onere di provare come e in che misura l'illecito subito abbia inciso sulla sua capacità di guadagno.

**Cinzia Altomare,**  
Gen Re

\*Cassazione Civile: 14 novembre 2011 n. 23761; 10 luglio 2008 n. 18866; 29 aprile 2006 n.10031...

### 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)



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

GIOVEDÌ 17 SETTEMBRE 2015 N. 776

*Convegno*  
**INTERMEDIARI  
NELL'ERA DELLA SELEZIONE**

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

***Il convegno si propone di analizzare:***

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

***IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI  
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO  
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO  
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO  
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ  
DI INSURANCE CONNECT***

***Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)***



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

# Insurance Daily



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

GIOVEDÌ 17 SETTEMBRE 2015 N. 776

## INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

### PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**  
*Marco Lanzoni, senior manager e responsabile Mercato Finanza di Scs*  
*Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs*

09.50 - 10.10 – **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**  
*Sonia Grieco, senior manager Previnet*  
*Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting*

10.10 - 10.30 – **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**  
*Maurizio Ghiloso, ad Dual Italia*

10.30 - 11.15 – **Leggi e norme: è vera concorrenza?**  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass*  
*Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania*  
*Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba*  
*Luigi Viganotti, presidente Acb*

11.15 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **Essere agente nell'era della selezione**  
*Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust*  
*Maurizio Capiello, presidente Commissione Distribuzione Ania*  
*Vincenzo Cirasola, presidente Anapa*  
*Massimo Congiu, presidente Unapass*  
*Claudio Demozzi, presidente Sna*

13.00 - 13.15 – Q&A

13.15 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**  
*Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec*

14.20 - 14.30 – **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**  
*Intervista a Patrick Dixneuf, ceo Aviva Italia*

14.30 - 14.50 – **La scelta di diventare broker**  
*Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative*

14.50 - 15.10 – **Tecnologia per nuovi modelli distributivi**  
*Intervento a cura di Sia*

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**  
*Intervento a cura di Das*

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**  
*Simone Amati, Aig FL profit center manager e ad di Advisor srl*  
*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica*  
*Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa*  
*Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei*  
*Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai*  
*Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich*

16.45 - 17.00 – Q&A

sponsor



Associazione Categoria Brokers



FOR SAFER TRADE



DIFESA LEGALE



making relationships count



Genias



IAMA CONSULTING



SIRIB E FORMAZIONE SRL



resta@telus.it



Outsourcing solutions



**Scarica il programma completo**