

PRIMO PIANO

## Omicidio stradale, ok della Camera

Dopo l'ok della Camera, arrivato con 276 voti a favore, 20 contrari (Sel) e 101 astenuti (Forza Italia e M5S), torna al Senato la legge che introduce il reato di omicidio stradale. La norma, molto contestata da una parte della giurisprudenza, aumenta le pene per chi commette un omicidio colposo in auto in stato di ubriachezza, sotto effetto di droghe o per chi non si ferma a dare soccorso. Altre aggravanti sono previste se si guida senza patente o senza assicurazione. Lo scopo del provvedimento è la deterrenza di certi comportamenti pericolosi che seminano vittime sulle strade.

È prevista la revoca immediata della patente sia per i condannati (anche con patteggiamento) per omicidio o lesioni gravi: una nuova patente potrà essere richiesta dopo 15 anni, per l'omicidio, o dopo cinque anni per chi infligge le lesioni. Il termine sale a 30 per i comportamenti più pericolosi. È previsto, inoltre, il raddoppio dei termini di prescrizione e l'arresto obbligatorio in flagranza nei casi di stato di ebbrezza pesante o assunzione conclamata di droghe.

Infine, il giudice potrà ordinare il prelievo di campioni biologici per determinare il dna dell'indagato, mentre, nei casi di urgenza, il prelievo potrà essere disposto anche dal Pm. La persona non potrà rifiutarsi di sottoporsi alle perizie.

F.A.

MERCATO

## Le condizioni per la ripresa del Paese

Alla 17esima edizione dell'Annual assicurazioni organizzato da Il Sole 24 Ore, e di cui Insurance Connect è media partner, il settore si dice pronto a intervenire nell'economia reale, a patto che ci siano le condizioni per un business sostenibile e di lungo periodo

Si è concluso ieri il 17esimo Annual assicurazioni, la due giorni di approfondimento sul mondo assicurativo, organizzata da Il Sole 24 Ore, e di cui Insurance Connect è media partner. Importante e rituale appuntamento del settore, ogni anno a ottobre coinvolge i principali esponenti del settore assicurativo.

La prima giornata è stata aperta con l'intervento della Consob, a cura di Tiziana Togna, condirettore centrale e responsabile della divisione intermediari dell'Autorità di vigilanza sulle società quotate. L'esponente dell'Istituto ha ricordato tutti gli impegni delle parti italiane nel recepimento delle direttive e i regolamenti continentali che si riverbereranno a breve su imprese e intermediari. La prima data importante è, chiaramente, il primo gennaio 2016 con l'entrata in vigore di Solvency II, mentre la Idd sull'intermediazione sarà pubblicata entro febbraio. Trasparenza, requisiti di capitale e correttezza nella distribuzione dei prodotti: le regole saranno rafforzate per la distribuzione dei contratti vita con alto contenuto finanziario, per realizzare una maggior tutela dell'investitore.

### MINUCCI, RISULTATI TECNICI IN DETERIORAMENTO

L'intervento del presidente dell'Ania, Aldo Minucci, ha fatto il punto sul settore, sottolineando da un lato la buona salute del comparto, che ha tenuto e, anzi, si è sviluppato in questi anni di crisi e, dall'altro, squadernando dati che mostrano un progressivo peggioramento dei risultati tecnici sia nel ramo vita sia in quello danni. L'Ania ha anche rivisto al ribasso le stime della raccolta vita per la fine dell'anno, dal +12% stimato nel luglio scorso al +5/6%. Tuttavia, il risultato netto del settore, pari a quattro miliardi al 30 giugno, risulta in lieve incremento. "Oggi gli assicuratori sono nella condizione favorevole per sostenere la ripresa del Paese", ha dichiarato Minucci, sottolineando quanto bene il comparto potrebbe fare per il welfare e la tutela del territorio se solo il legislatore creasse un quadro di regole per l'ingresso dei privati.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui





La tavola rotonda della prima giornata

(continua da pag. 1) **LA TRASFORMAZIONE DEL MERCATO AUTO**

A conclusione della prima giornata dell'Annual si è tenuta una tavola rotonda con alcune tra le principali compagnie attive in Italia. I temi hanno spaziato dalla crisi dell'Rc auto fino alla protezione della persona e delle aziende. "Nell'auto - ha detto **Camillo Candia**, ceo di **Zurich** in Italia - non dobbiamo rassegnarci a essere gestori di un portafoglio in esaurimento: il tema della responsabilità, che sta avendo una sorta di *americanizzazione* è una nuova sfida". **Giovan Battista Mazzucchelli**, ad di **Cattolica Assicurazioni**, è convinto che cambieranno le strategie di collocamento ma non la natura del prodotto auto; mentre **Luca Filippone**, direttore generale di **Reale Mutua**, ha spostato il focus sulla necessità di un mix di portafoglio più equilibrato in vista di un ciclo negativo.

Nell'area della protezione è **Axa** che prova a staccare tutti: "da noi - ha detto **Maurizio Capiello**, il direttore generale della compagnia, in Italia - la cultura della protezione è alla base del business. Per spingere questo mercato è necessario però che gli agenti siano consulenti proattivi". Sulla protezione delle Pmi spinge forte **Allianz** che attraverso la sua offerta modulare intende attrarre, secondo quanto ha spiegato l'ad per l'Italia **Klaus-Peter Roehler**, i quattro milioni di aziende non ancora assicurate.

Ma alla base di tutto, sia nel *retail* sia nel *corporate*, deve esserci l'*education*. Ne è convinto **Patrick Dixneuf**, ceo di **Aviva Italia**, che ha detto di voler guardare alle peculiarità della cultura del consumatore italiano: "è questa la chiave - ha chiosato - per una crescita a lungo termine".

**SOLVENCY II E LA NUOVA FUNZIONE ATTUARIALE**

La seconda giornata, di mercoledì 28, si è aperta con una disamina di alcuni aspetti di *Solvency II*, e in particolare della nuova funzione attuariale all'interno del sistema dei controlli. **Francesco Cuzzocrea**, associate partner di **PwC**, ha spiegato come la nuova normativa darà a questa funzione "una doppia anima: da un lato quella istituzionale e indipendente, di controllo, dall'altro quella di calcolo delle riserve tecniche", i cui risvolti nell'ambito dei rami vita potrebbero portare ad alcune sovrapposizioni con l'area dell'asset management.

(continua a pag. 3)

**INSIEME**  
PER IL NOSTRO FUTURO

GIOVEDÌ	<b>ROMA</b>
<b>19</b>	Centro Congressi Radisson Blu es. Hotel
NOVEMBRE	Via Filippo Turati, 171
2015	 6 minuti a piedi dalla stazione Termini

CLICCA QUI PER  
REGISTRARTI

CLICCA QUI PER  
SCARICARE IL PROGRAMMA



**ANAPA**  
1° Congresso Ordinario Nazionale



A sinistra Massimo Doris, ad di Banca Mediolanum e a destra Nicola Maria Fioravanti, ad di Intesa Sanpaolo Vita

(continua da pag. 2)

### NON SOLO COMPLIANCE, MA ANCHE OPPORTUNITÀ

Il nuovo ruolo delle compagnie nell'era di Solvency II è stato tema di dibattito in una tavola rotonda aperta da **Dario Focarelli**: il dg dell'Ania ha rivelato che al momento sono ancora in atto modifiche sugli investimenti a lungo termine, infrastrutture e cartolarizzazioni. Focarelli si è poi soffermato sugli effetti del recepimento in Italia: nel codice delle assicurazioni private si passerà dalla figura dell'attuario incaricato alla già citata funzione attuariale. L'avvocato **Bruno Giuffrè**, managing partner di **Dia Piper** ha messo in guardia le compagnie dall'adeguarsi alle norme non solo dal punto di vista formale, ma comprendendo come esse impattano su business e organizzazione aziendale: "alcuni rischi - ha affermato - non possono essere gestiti solo con maggiori riserve, ma attraverso la governance". Il vice dg di **Groupama Assicurazioni**, **Yuri Narozniak**, ha parlato di "prevenzione del rischio come strumento di riduzione del costo di capitale", per cui occorre "implementare la cultura del controllo all'interno delle nostre aziende". Più che preoccupare le compagnie, la nuova direttiva è vista anche come una grande opportunità, come ha sottolineato l'ad di **Eurovita**, **Andrea Battista**, che vede *sorprese positive* portate dal fatto che in Solvency II il valore generato diventa capitale (mentre nel vecchio regime lo diventava solo l'utile): in un business a lungo termine come il nostro ci porta a migliorare il nostro Solvency ratio, liberando risorse da investire".

### LA SOTTOASSICURAZIONE SI VINCE CON L'EDUCAZIONE FINANZIARIA

Sul palco dell'Annual è poi salito l'ad di **Generali Italia**, **Philippe Donnet**, che ha parlato a tutto campo partendo dal tema dei bassi tassi di interesse che, ha spiegato, "si può gestire solo con una riduzione dei costi di gestione". Altro contesto sfidante, quello dell'Rc auto, dove il premio medio è sceso del 20% in tre anni: qui la risposta è "un nuovo modo di fare assicurazione", a partire "dalle opportunità offerte dalla telematica" per generare nuovo business anche negli altri rami danni. "Non si vende solo grazie a nuovi prodotti - ha osservato Donnet - ma anche grazie alla capacità consulenziale della nostra rete di vendita, che è di altissimo livello". Per quanto riguarda il ramo vita, in un momento come quello attuale, che vede il boom delle polizze di ramo III, "il ruolo dell'agente Generali nel saper fornire alle famiglie consulenza completa è cruciale. Ma per molti agenti avere in portafoglio delle polizze unit-linked è una no-

vità, pertanto Generali sta puntando fortemente sulla formazione degli intermediari, che devono essere in grado di offrire educazione finanziaria ai clienti".

### CHI È PIÙ EFFICIENTE SOPRAVVIVERÀ

Protagonista dell'altra intervista *ono-to-one*, **Carlo Cimbri**, ad di **UnipolSai**. Nel mercato auto UnipolSai sta mettendo in campo "un uso più incisivo della tecnologia, anche in aree finora inesplorate", ha detto Cimbri, spiegando che la black box, che oggi la compagnia gestisce in autonomia, "avrà un'utilità più ampia rispetto a quella attuale" e i suoi dati "serviranno a profilare la clientela e a proporre prezzi più tagliati sulle caratteristiche del singolo assicurato". Restando in tema di Rc auto, Cimbri ha parlato della necessità di "intercettare altri aspetti della catena del valore", come quello della riparazione e del servizio al cliente post-sinistro. "L'Rc auto è una torta sempre meno redditizia, ma con sempre più competitor: chi riuscirà a essere più efficiente, sopravviverà". Il buon andamento tecnico attuale, secondo Cimbri, è destinato cambiare: "la crisi è alle spalle e la frequenza dei sinistri potrà aumentare. Per questo mi aspetto un aumento del combined ratio, a livello complessivo di mercato".

### EVOLUZIONE DEI PRODOTTI E DELLA DOMANDA

Il trend attuale vede l'ascesa dei player bancassicurativi tra i principali fornitori di prodotti assicurativi. Anche nel danni. Ne hanno parlato due autorevoli esponenti di questo mondo: **Massimo Doris**, ad di **Banca Mediolanum**, e **Nicola Maria Fioravanti**, ad di **Intesa Sanpaolo vita**. Doris ha illustrato la strategia per diffondere attraverso l'attività dei promotori finanziari soluzioni assicurative come le long term care: "lavorando da un lato sulla cultura del nostro family banker, dall'altro sull'educazione finanziaria del cliente emerge l'esigenza del rischio e di proteggere la propria persona". Fioravanti ha rivelato che Intesa Sanpaolo, già molto attiva nel danni, pensa a un'espansione nel business sanitario. "Il mercato italiano, sottoassicurato, ci dà ampio margine per crescere. E, grazie al nostro modello bancassicurativo abbiamo le capacità di intercettare molto velocemente le esigenze del cliente. Avere tutto nello stesso gruppo - ha sottolineato - ci offre un significativo valore aggiunto".

**Fabrizio Aurilia,**  
**Beniamino Musto**

EVENTI

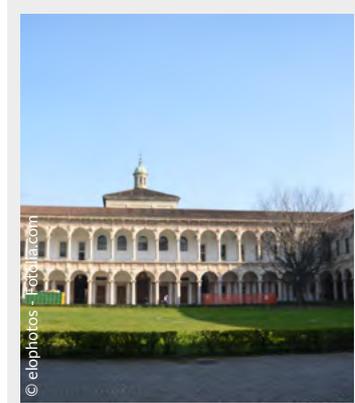
## Come valutare il dolore?

**Il tema sarà al centro del convegno annuale di Medicina e Diritto, in programma il prossimo 13 novembre presso l'Università degli Studi di Milano**

Il *valore del dolore*. Questo il titolo che **Medicina e Diritto** ha scelto per il proprio convegno annuale, in programma il prossimo 13 novembre a Milano (aula magna dell'Università degli Studi, via Festa del Perdono 7). Il convegno si pone l'obiettivo di fornire utili elementi conoscitivi sulle origini del dolore, attraverso l'analisi di argomenti classicamente correlati al sintomo e al vissuto personale, ma anche temi di attualità.

Il *panel* è composto da esperti di primo piano provenienti dall'ambito medico e giuridico. I lavori, presieduti da **Antonio Farneti** e moderati da **Riccardo Zoja**, partiranno con l'intervento di **Oscar Carli**, direttore dell'Unità di ricerca nel dolore e nelle cure palliative presso l'Istituto Mario Negri di Milano, che analizzerà i meccanismi fisiopatologici del dolore e della sua percezione e valutazione. Seguirà poi una disamina degli aspetti medico-legali della terapia con oppioidi, dal controllo del dolore, al fine vita, di cui parlerà **Antonella Piga**, ricercatrice in Medicina legale e delle assicurazioni presso l'Università Statale di Milano, cui seguirà l'intervento di **Umberto Genovese**, presidente di Medicina e Diritto, che affronterà il tema del dolore "nei *barèmes* valutativi del danno alla persona". I risvolti giuridici saranno affrontati da **Martina Flamini**, magistrato presso il Tribunale di Milano, che parlerà del dolore nelle lesioni di lieve entità; dall'avvocato **Marco Rodolfi** che analizzerà i profili soggettivi del dolore nel danno alla persona; e dall'avvocato **Luigi Isolabella**, che parlerà del dolore nel quadro dei reati a tutela della persona.

I lavori del pomeriggio, moderati da **Damiano Spera**, magistrato del tribunale di Milano, saranno aperti dal cantautore **Roberto Vecchioni** che proverà a spiegare il *dolore che non si vede*. A seguire, una disamina del dolore da lutto fisiologico e patologico, a cura del professor **Fabio Buzzi**, ordinario di Medicina legale e delle assicurazioni presso l'Università di Pavia. L'avvocato **Giulio Ponzanelli** (ordinario in Diritto privato all'Università Cattolica di Milano) parlerà di sofferenza e personalizzazione del danno risarcibile, per poi lasciare la parola al doppio intervento sul tema del danno da morte, a cura dell'avvocato **Filippo Martini** e di **Giacomo Travaglino**, consigliere della III sezione civile della Corte di Cassazione.



B.M.

PRODOTTI

## Zurich, due nuovi contratti a protezione della casa e della famiglia

**Le due polizze, MetroperMetroQuadro e For Family offrono diversi livelli di copertura**

*MetroperMetroQuadro e For Family*: questi i nomi delle due nuove polizze che **Zurich** ha presentato al mercato italiano.

Il primo prodotto, rivolto alla protezione della casa, è adattabile a varie tipologie di clientela (dai coniugati ai single, dai proprietari agli affittuari, dalle persone fisiche a quelle giuridiche) e di ogni tipologia di abitazione. Si può scegliere fra cinque garanzie, con livelli diversi di copertura: Incendio e Danni alla proprietà; Furto; Danni a terzi; Tutela legale e assistenza. A queste è possibile affiancare opzioni aggiuntive su richiesta. Sono tutelate sia l'abitazione abituale (di proprietà o in locazione) sia quella saltuaria (anche locata e terzi a uso casa vacanze), nonché le abitazioni di proprietà locate a terzi a uso residenziale, fino a cinque abitazioni: per ognuna può essere scelta una specifica combinazione di garanzie e somme assicurate.

Grazie a una convenzione siglata tra Zurich e **FederlegnoArredo** la polizza *MetroperMetroQuadro*, oltre all'edilizia tradizionale, prevede anche un'estensione alle nuove tecniche eco-compatibili (con telaio o traliccio in legno) e bioedilizia massiccia, con uno sconto del 20% sul costo delle principali garanzie per le abitazioni certificate *Sale* di **FederlegnoArredo**.

L'altro prodotto lanciato dalla compagnia è *Zurich For Family*. Si tratta di una polizza multirischio dedicata alla protezione dell'abitazione e della famiglia. Un'unica soluzione per coprire i danni alla proprietà e il furto in formula *all risk*, nonché la Rc per danni causati a terzi, gli Infortuni, la Tutela legale e l'Assistenza alla famiglia,

Il prodotto prevede diverse tutele automaticamente incluse nel contratto, con la possibilità di aggiungere ulteriori garanzie per personalizzare la polizza. Le sei garanzie base sono la Incendio e Danni alla proprietà, il Furto, i Danni a terzi; la Infortuni, la Tutela legale e assistenza. A queste è possibile poi aggiungere ulteriori garanzie, come ad esempio Atti di terrorismo e Terremoto. Il costo della polizza varia in base alle abitazioni che si vogliono assicurare e ai massimali impostati.

B.M.

**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)

Convegno

## L'RC AUTO TRA TECNOLOGIA E RIFORME

Milano, 12 novembre 2015 (9.00 - 17.30)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

### PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Presentazione risultati Osservatorio Gestione Sinistri Auto**  
*Guido Proietti, manager di Scs Consulting*

10.00 - 10.20 - **Case Study - L'esperienza di Aviva Italia**  
*Fabio Zunino, responsabile direzione sinistri di Aviva Italia*

10.20 - 10.40 - **Detection e investigation di potenziali frodi nella gestione dei sinistri: evoluzione di modelli e processi con il supporto della tecnologia big data**  
*Luca Lanzoni, director organization, information technology and operations di Hdi Assicurazioni*

10.40 - 11.00 - **Sistemi avanzati di contrasto alle frodi: fattori critici di successo e prime evidenze numeriche**  
*Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass*  
*Andrea Guerra, managing director di Kube Partners*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: Ddl Concorrenza, riforma o boomerang?**  
*Giovanna Gigliotti, direttore sinistri di UnipolSai*  
*Umberto Guidoni, responsabile servizio auto di Ania*  
*Massimo Monacelli, chief claims officer di Generali Italia*  
*Fabio Sattler, vice direttore generale di Allianz*

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Il valore del servizio nella riparazione dei vetri auto**  
*intervento a cura di Glassdrive*

14.20 - 15.20 - **Quanto e quale risarcimento in epoca di crisi?**  
*Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba*  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan*  
*Flavio Peccenini, professore di diritto privato e di diritto delle assicurazioni private presso l'Università degli Studi di Bologna*  
*Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer Italia*

15.20 - 15.40 - **La scatola nera STM Box. L'eccellenza italiana a disposizione dell'assicurato**  
*Roberto Castelli, responsabile tecnico progetto STM Box Sicurezza e Ambiente*  
*Eugenio Vanda, consigliere Sicurezza e Ambiente*

15.40 - 16.00 - **L'evoluzione della comunicazione durante la gestione del sinistro: nuovi strumenti digitali**  
*Cinzia Carbone, business development, sales and marketing national manager di Solera*

16.00 - 17.30 - **TAVOLA ROTONDA: Gli obiettivi della direzione sinistri**  
*Laura Brancaleoni, direttore sinistri di Credit Agricole Assicurazioni*  
*Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni*  
*Nicola Murano, responsabile unità antifrode e supporto tecnico di Reale Mutua*  
*Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni*  
*Marco Raggi, telematics & insurance manager di Lojack*  
*Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia*  
*Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco*  
*Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania*

sponsor



GFT



Sicurezza e Ambiente S.p.A.



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE



**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**