

PRIMO PIANO

Alt ai falsi testimoni

Novità in arrivo nel ddl Concorrenza con l'approvazione di una serie di emendamenti in commissione *Industria* al Senato. Tra le misure contenute è previsto un giro di vite sui falsi testimoni e il divieto di retrocedere il (nuovo) cliente di classe di merito in caso di cambio di compagnia. Una modifica, quest'ultima, che dovrebbe andare a vantaggio dei consumatori che decidono di cambiare società assicurativa mantenendo la propria classe di merito. In pratica, non si correrà più il rischio di vedersi retrocessi e costretti a pagare un premio più alto solo perché si è nuovi clienti.

Sul fronte testimoni, almeno per quanto riguarda gli incidenti che danneggiano solo le cose e non le persone, si dovrà tenere il conto dei processi a cui essi partecipano. Se nell'arco di cinque anni saranno chiamati a testimoniare in più di tre cause per sinistri stradali, infatti, il giudice dovrà trasmettere un'informazione alla procura della Repubblica sulla ricorrenza dei loro nominativi. Infine, un'ultima modifica concerne le polizze accessorie Corpi veicoli terrestri. Come avviene per quelle Rca anche queste scadranno automaticamente ogni anno, senza il tacito rinnovo e senza che l'assicurato ne debba fare richiesta.

Il pacchetto sarà presentato il primo marzo alla commissione per l'ultimo vaglio politico sulle proposte e sulla successiva formalizzazione.

Renato Agalliu



IL PUNTO SU...

Il valore del lavoro domestico

In ambito familiare, la perdita di una persona, moglie e madre, rappresenta a tutti gli effetti un danno patrimoniale per le mansioni domestiche da essa svolte in qualità di casalinga: questo orientamento della magistratura è stato di recente confermato con una sentenza che ha avuto notorietà nazionale



Una sentenza del Tribunale di Milano (g.n. dott.ssa Adriana Cassano Cicutto dell'11 febbraio 2016) ha avuto di recente grande risalto sui quotidiani nazionali per avere affrontato il tema del risarcimento del danno patrimoniale e non patrimoniale ai congiunti stretti di una giovane mamma, deceduta a causa di un grave sinistro stradale.

La vicenda riguarda l'investimento di pedone, avvenuto fuori dalle strisce pedonali in centro abitato e in orario notturno,

in conseguenza del quale la vittima ha riportato lesioni fatali alle quali non è sopravvissuta.

Il coniuge, i figli e i genitori della vittima hanno agito in giudizio per il risarcimento dei danni patrimoniali e non patrimoniali subiti in conseguenza dell'evento, mentre l'impresa di assicurazione del conducente dell'autoveicolo investitore faceva resistenza, deducendo un concorso di colpa del pedone per avere attraversato la sede stradale in zona a scarsa illuminazione senza avvalersi degli appositi attraversamenti pedonali.

Il tribunale è stato così chiamato a decidere tanto sul profilo della condotta dei soggetti coinvolti nel fatto, quanto sui vari aspetti del danno generati dal grave sinistro.

Quanto alla colpa per l'accaduto, si segnala che il tribunale ha ritenuto non causalmente rilevante la condotta della vittima per avere attraversato la strada in luogo non adibito al transito di pedoni. Ciò principalmente per il rilievo che il conducente del veicolo, risultato da accertamenti in uno stato psicofisico alterato da assunzione alcolica, fosse per tale ragione privo di qualunque capacità di avvistamento degli ostacoli posti sulla propria marcia e che, quindi, fosse gravemente compromessa la sua capacità di autocontrollo nella guida.

Ove la sentenza si segnala per una certa peculiarità (cosa che ha stimolato come detto l'attenzione anche dei media più diffusi a livello nazionale) è laddove il giudice ha affrontato il tema della privazione della contribuzione economica della vittima (una giovane donna) all'economia domestica, sotto forma di espletamento delle incombenze quotidiane.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(continua da pag. 1)

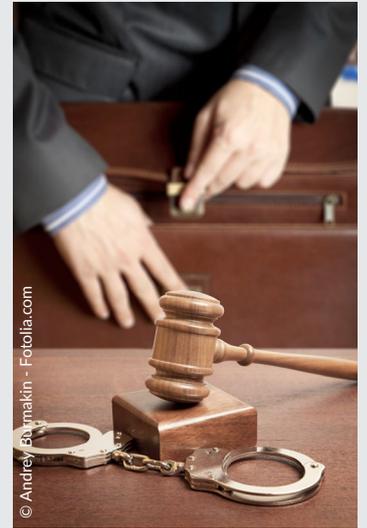
Osserva infatti il tribunale che “quanto al lamentato pregiudizio per il mancato apporto in futuro dell’attività di casalinga della defunta, deve ritenersi che indubbiamente può riconoscersi tale pregiudizio con riferimento all’apporto della figura della defunta quale madre e moglie nel compendio familiare, senza alcun svilimento di tale figura e con riferimento alle incombenze di natura prettamente materiale, quali la cura e la pulizia della casa, che debbono essere svolte con l’impiego di una colf”.

Con la precisazione che “verosimilmente deve ritenersi che tale pregiudizio sia limitato nel tempo, stante il prevedibile raggiungimento di autonomia dei figli in corrispondenza della fine del periodo di studi”.

Il tribunale ha dunque liquidato (oltre al danno non patrimoniale proprio degli aventi diritto) la non indifferente somma di 50 mila euro per il mancato apporto economico all’economia familiare, andato perduto con la scomparsa della giovane madre e moglie, sulla considerazione che la vittima svolgeva funzioni proprie della cosiddetta *casalinga*.

In effetti il ruolo lavorativo della casalinga ha avuto da anni il riconoscimento di valore aggiunto alla economia familiare da parte della magistratura e, pertanto, la decisione (nonostante il clamore riservatole dai mass media) appare conforme e attenta alla disciplina giurisprudenziale del risarcimento del danno patrimoniale in capo agli eredi o ai congiunti della vittima principale (si veda, ad esempio, la sentenza della Corte di Cassazione n. 8407 del 10 aprile 2014).

In linea di disciplina generale, sono molteplici, infatti, le possibili ripercussioni di carattere patrimoniale conseguenti alla morte o alla grave invalidità di soggetto vittima di illecito, nel contesto delle cosiddette vittime secondarie, tra le quali sono da ricomprendersi sia i componenti della famiglia cosiddetta legittima, sia quelli della cosiddetta famiglia naturale (convivente *more uxorio*).



© Andrey Blyumkin - Fotolia.com

Filippo Martini,
studio legale Mrv



LA NOSTRA FORZA SEI TU!

INSIEME POSSIAMO VOLARE LONTANO!

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)

[CLICCA QUI RINNOVARE](#)

GESTIONE SINISTRI

Non buttare ciò che si può recuperare

Che fine fanno quei prodotti non danneggiati, ma non idonei per essere venduti come nuovi? Salvarli e rimetterli in vendita è possibile. A questa pratica, conosciuta sotto il nome di refurbishment, il gruppo per ha dedicato un workshop, svoltosi ieri a Milano



Stefano Sala, ad del gruppo per

C'è differenza tra l'italiano *salvare* e l'inglese *salvage*? Sebbene apparentemente le due parole sembrano voler dire la stessa cosa, periti e professionisti delle società di ripristino sanno che queste due parole indicano due diverse modalità di gestire un sinistro. Nel primo caso si intende il ripristino fisico del bene danneggiato, per farlo tornare alla situazione uguale a come era prima del sinistro; nel secondo

caso, si intende il recupero di un bene che non può più essere utilizzato come nuovo ma che non necessariamente deve essere scartato. Questa pratica, conosciuta come *refurbishment*, all'estero è diffusa dagli anni 90, mentre da noi se ne è iniziato a parlare solo da qualche anno. A introdurla sul mercato italiano è stato il **gruppo per**, che al tema ha dedicato, ieri a Milano, un workshop.

Né nuovo, né da buttare

Introducendo l'argomento, l'amministratore delegato del gruppo per, **Stefano Sala**, ha spiegato cosa sono esattamente le merci *refurbished*. "Si indicano - ha detto - tutti quei prodotti presenti in un ambiente coinvolto da un sinistro, che non sono danneggiati, ma neanche idonei per essere venduti come fossero nuovi". All'estero, dove questo business è ampiamente diffuso, i player di mercato "nel tempo hanno ulteriormente ampliato il proprio ambito di approvvigionamento, allargandolo ai prodotti provenienti da aste fallimentari, chiusure di punti vendita e over-stock di magazzino", ha aggiunto Sala.

Per quanto riguarda i prodotti strettamente considerabili come *refurbished*, durante il workshop sono stati illustrate alcune *case history* reali. Il perito **Roberto Cincotti** (studio **C&P**) e la risk manager di **Auchan**, **Anna Lisa Minnei**, hanno analizzato il caso di un incendio che nel 2009 ha colpito un supermercato Sma di Rovato (Brescia), spiegando come, attraverso il *refurbishment*, è stato possibile recuperare ingenti quantità di merce non più idonea alla vendita nel supermercato, ma ancora perfettamente integra.

Fondamentale il lavoro del perito

Il *refurbishment* può rappresentare, per diversi aspetti, un valore aggiunto tanto per imprese assicurative, quanto per gli assicurati. Dal punto di vista del cliente, il *salvage* consente di smaltire i beni danneggiati e di ridurre i tempi per la ripresa dell'attività produttiva; per le compagnie può diventare uno strumento di contenimento del costo del sinistro, in quanto riduce i tempi di liquidazione e permette di ottenere resoconti accurati delle merci danneggiate. Proprio per quest'ultimo aspetto, secondo Stefano Sala, "il ruolo del perito diventerà fondamentale", ma sarà necessario che la categoria si adatti al cambiamento. "Il perito tuttologo - ha osservato **Gianluigi Lercari**, ad del gruppo **Lercari** - non è un modello efficace. Il futuro della categoria è nella specializzazione, in un approccio multidisciplinare e manageriale della professione".

Compagnie, un'occasione per recuperare marginalità

A portare il punto di vista delle compagnie è stato **Sergio Ginocchietti**, dirigente liquidazione property di **UnipolSai**. Secondo Ginocchietti, il *refurbishment* rappresenta innanzitutto un'occasione per recuperare marginalità nella gestione dei sinistri, introducendo "un elemento di eccellenza e di innovazione distintivo per la compagnia". Secondo il manager, attraverso un buon utilizzo di questo strumento è possibile recuperare fino a 20 milioni di euro. In UnipolSai si è deciso di inserire il recupero all'interno di un processo condiviso con altre aree dell'azienda che possono essere interessate. Questo servizio si presta ottimamente per iniziative di carattere etico (smaltimento controllato della merce danneggiata o donazioni a enti benefici) ma anche in chiave antifrode, perché sottrae le merci da altri tipi di utilizzo (ad esempio la vendita in nero, da parte dei danneggiati, di merci già liquidate come distrutte).

Il portale e-commerce del gruppo per

In conclusione, sono stati diffusi i numeri relativi all'*e-commerce* di *per outlet* (6800 utenti in 10 mesi, 50mila pezzi venduti, 100 euro lo scontrino medio) ma soprattutto è stata presentata la rinnovata piattaforma di e-commerce di *per outlet* (che si chiamerà *però* e sarà attiva a breve), che prevede la possibilità, per le compagnie assicurative, di personalizzare lo shopping con sconti o aree riservate ai propri dipendenti.

Beniamino Musto

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

Convegno

GLI STRUMENTI DELL'INNOVAZIONE

Milano, 17 marzo 2016 (9.00 - 17.00)
Starhotels Business Palace, Via Gaggia, 3

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 10.00 - **Le scelte per l'assicurazione del futuro**
Matteo Carbone, principal di Bain & Company Italia

10.00 - 10.20 - **Quali leve per crescere?**
Intervista a Dario Focarelli, direttore generale di Ania

10.20 - 10.40 - **Dall'IT al valore dell'impresa**
Natalia Antongiovanni, business development officer di Icg

10.40 - 11.00 - **L'innovazione secondo Aviva Italia**
Louis Roussille, direttore marketing, communication & digital di Aviva Italia

11.00 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 11.50 - **Big data e analytics per il mondo assicurativo**
Valerio Momoni, direttore marketing e sviluppo prodotti di Cerved

11.50 - 13.00 - **TAVOLA ROTONDA: Prodotti, canali distributivi e messaggi al cliente**
Federica Alletto, direttore commerciale e marketing di Genertel
Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni
Giorgio Chiovato, chief back office, sales officer di Ergo Italia
Marco Mazzucco, direttore distribuzione, marketing e brand di gruppo, Reale Group
Marco Rossi, head of sales and marketing di Das
Elisabeth Cellie, responsabile marketing e formazione reti di Assimoco

13.00 - 14.00 - **Pranzo**

14.00 - 14.20 - **Multicanalità, vero strumento per la fidelizzazione**
Enrico Fermi, business developer executive area insurance di Dedagroup

14.20 - 14.40 - **Dalla consulenza alla qualità per l'assicurato**
Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica

14.40 - 15.20 - **TAVOLA ROTONDA: Il ruolo dell'IT**

15.20 - 15.40 - **Il settore alla ricerca di nuovi talenti**
Aldo Minucci, presidente di Irsa

15.40 - 16.00 - **La centralità del cliente e l'ottimizzazione delle informazioni**
Giovanni Brunoro, senior sales account executive di Kofax Italia

16.00 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Gli strumenti dell'innovazione: strategie di sviluppo a confronto**
Andrea Battista, amministratore delegato di Eurovita
Yuri Narozniak, vice direttore generale di Groupama
Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura
Giuseppe Turchetti, scuola superiore Sant'Anna di Pisa

sponsorizzato da



INSURANCE CONSULTING GROUP SpA



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo