

## PRIMO PIANO

## Il crash della Google car

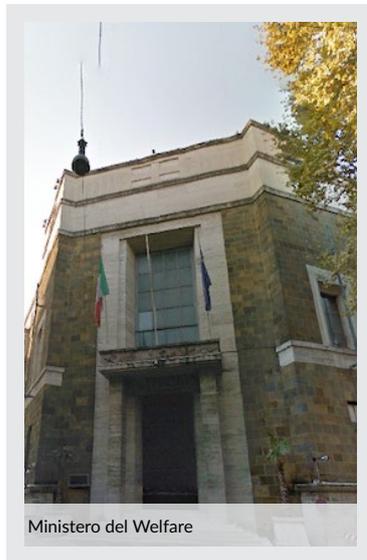
Le Google car non sono esenti da incidenti. Le auto a guida autonoma del gigante di Mountain View avevano già collezionato una quindicina di tamponamenti nei quasi sette anni di sperimentazione, ma sempre per colpa di altre vetture guidate da persone in carne e ossa. Ora però lo scenario cambia, perché per la prima volta è stato registrato il primo sinistro di cui una Google car è ritenuta responsabile. L'episodio, un incidente lieve, è avvenuto lo scorso 14 febbraio sulle strade della California. Come ha spiegato la stessa Google, la sua vettura autonoma viaggiava sulla corsia di destra e, trovando la strada bloccata, si è fermata in attesa di potersi spostare sulla corsia centrale, da cui proveniva un autobus a una velocità di 24 km all'ora. Pensando che il mezzo avrebbe rallentato o si sarebbe fermato per cedere il passo, l'auto ha provato ad immettersi muovendosi a 3 km all'ora, e ha colpito la fiancata dell'autobus. L'incidente non ha causato danni a persone. "In questo caso abbiamo chiaramente delle responsabilità - ammette Google - perchè se la nostra auto non si fosse mossa non ci sarebbe stato un impatto. D'ora in poi le nostre auto capiranno meglio che gli autobus, così come altri grandi mezzi, sono meno propensi a cedere il passo rispetto ad altri tipi di veicolo".

Beniamino Musto

## NORMATIVA

## Gli intermediari non sono dipendenti

**Secondo il Ministero del Lavoro, l'attività degli intermediari assicurativi non può essere qualificata come prestazione di lavoro subordinato**



Il tema delle collaborazioni fra gli intermediari assicurativi è stato di recente analizzato sotto la lente della qualificazione laburistica dell'attività svolta dagli intermediari stessi.

In primo luogo, il ministero del **Lavoro e delle Politiche Sociali** ha avuto occasione di trattare il tema in esame allorché, il 20 gennaio scorso, ha fornito riscontro all'istanza di interpello che **Ania** (l'Associazione rappresentativa delle imprese di assicurazione) aveva in precedenza formulato, al fine di conoscere il parere del ministero medesimo in merito alla corretta interpretazione della normativa di riforma del mercato del lavoro (d.lgs. n. 81/2015).

L'art. 2 del d.lgs. n. 81/2015, infatti, ha stabilito la riconducibilità al rapporto di lavoro subordinato dei rapporti di collaborazione che si concretano in prestazioni di lavoro esclusivamente personali, continuative e le cui modalità di esecuzione sono organizzate dal committente anche con riferimento ai tempi e al luogo di lavoro.

L'Ania ha, dunque, domandato al ministero se, anche i rapporti di collaborazione tra produttori diretti, intermediari e imprese di assicurazione, siano soggetti alla disciplina laburistica indicata,

con conseguente applicazione delle norme dettate per il lavoro subordinato.

Il ministero - in coerenza con le caratteristiche essenziali del rapporto di lavoro subordinato dettate dalle norme civilistiche - ha specificato che gli elementi valorizzati dal d.lgs. n.81/2015 ai fini sopra detti poggiano, di fatto, sul requisito della etero-organizzazione di cui all'art. 2094 cod. civ. (lo svolgimento dell'attività lavorativa alle dipendenze e sotto la direzione dell'imprenditore), chiarendo quindi che, per qualificare una prestazione lavorativa alla stregua di rapporto di lavoro subordinato occorre che il collaboratore svolga la propria attività, oltre che in modo continuativo ed esclusivamente personale, nel rispetto di determinati orari di lavoro e presso luoghi preventivamente individuati dal committente.

### SENZA OBBLIGO DI ORARIO E RISULTATO

Nel particolare caso degli intermediari assicurativi, il ministero ha osservato che l'attività svolta da costoro ha natura prevalentemente commerciale e che peraltro, ove si tratti, ad esempio, dei produttori diretti, è lo stesso d.lgs. n. 209/2005 (Codice delle Assicurazioni Private) a prevedere che essi operino senza obblighi di orario o di risultato. *(continua a pag. 2)*



(continua da pag. 1)

Il ministero ha dunque concluso che, laddove svolte con modalità conformi al dettato del Codice delle Assicurazioni Private, le collaborazioni dei produttori e degli intermediari assicurativi non debbano essere qualificate alla stregua di rapporti di lavoro subordinato, ai sensi dell'art. 2 del d.lgs. n. 81/2015.

La conclusione raggiunta dal ministero del Lavoro fornisce conferma all'approdo interpretativo precedentemente raggiunto dallo stesso dicastero, allorché aveva escluso l'applicabilità delle norme in materia di lavoro subordinato e di collaborazione coordinata e continuativa a quei soggetti che svolgevano attività professionali per le quali l'ordinamento richiede l'iscrizione in albi, elenchi o registri, fra cui si annovera proprio il Registro Unico degli Intermediari Assicurativi (Circolare n. 32/2012).

### A FARE LA DIFFERENZA, AUTONOMIA E RISCHIO

Sul fronte giurisprudenziale si segnala, infine, un altrettanto recente intervento della direzione interregionale del Lavoro di Milano che, con specifico riguardo all'intermediario subagente, ha stabilito – conformandosi ai precedenti giurisprudenziali in materia – che l'attività dei subagenti non può essere qualificata come prestazione di lavoro subordinato, quanto meno ove le caratteristiche concrete dell'attività svolta dal subagente consistano nella libertà e autonomia nella promozione dei prodotti assicurativi, nella possibilità di avvalersi di propri collaboratori e dipendenti, nonché nell'assunzione a proprio carico del rischio economico connesso all'attività svolta, inteso come collegamento dell'ammontare delle provvigioni percepite al volume del fatturato prodotto.

**Fabiana Tagliatela,**  
Zitiello e Associati Studio Legale

CONVEGNO

## La tecnologia al servizio dell'intermediario

È in corso a Milano il convegno organizzato da **Sna** e **Insurance Connect**, *La tecnologia al servizio dell'intermediario*, dedicato alle tecnologie a disposizione degli intermediari assicurativi. L'evento, altamente partecipato e ospitato alla sede di **Coface**, ospita una serie di interventi, dibattiti e tavole rotonde con l'obiettivo di indagare e dare risposte rispetto a un mondo assicurativo che, come tanti altri settori, è sempre più connesso.

Quanto riuscirà il digital ad assorbire le competenze dell'intermediario? E quanto invece sarà ancora necessaria la relazione umana, lo scambio di esperienze tra cliente e agente assicurativo?

Il convegno si chiuderà nel pomeriggio dopo un'intervista finale a **Claudio Demozzi**, presidente di Sna, condotta da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di tutte le testate di Insurance Connect e moderatore dell'evento di oggi.

Domani, su Insurance Daily, un ampio articolo di approfondimento con le voci di tutti i protagonisti.

**DOTTOR<sup>®</sup>  
GRANDINE**



**AUTO GRANDINATA? CHIAMA DOTTOR GRANDINE**

**E TORNA IL SERENO**

## MERCATO

## Risparmi, solo il 17% degli italiani ne è soddisfatto

**Penultimi per soddisfazione ma meno indebitati della media europea: i dati di uno studio internazionale condotto da Ing evidenziano che nel 2015 i consumatori del Belpaese hanno tagliato anche su previdenza e cura personale**

Solo il 17% degli italiani si considera soddisfatto del proprio livello di risparmio. La percentuale è leggermente migliore rispetto a quella dell'anno scorso, quando si dichiarava *saving comfort* appena il 15% dei consumatori intervistati nel corso del sondaggio internazionale lanciato da Ing su 15 mila contatti in 15 Paesi. La percezione del risparmio degli italiani è quindi negativa, leggermente migliore rispetto a quella dei polacchi (la cui soddisfazione è al 12%), che chiudono la classifica all'ultimo posto. La media europea è quasi di 10 punti superiore, al 26%, e stabile rispetto a un anno fa. Ben il 43% degli olandesi (+1% rispetto all'anno scorso) è soddisfatto del proprio livello risparmio, battendo tutti gli altri popoli europei, lasciando a lussemburghesi (40%) e britannici (39%) il secondo e terzo gradino del podio.

Questi sono solo alcuni dei dati più rilevanti della ricerca di Ing, che ha l'obiettivo di capire come i risparmiatori percepiscono la propria situazione finanziaria in relazione alla capacità e alla quantità di risparmio e di debito personale. Il dato cambia in funzione dei prestiti personali, dell'uso delle carte di credito, di eventuali scoperti di conto corrente, prestiti ottenuti da famigliari, credito al consumo, escludendo però i mutui.

### Il 34% ha risparmiato meno dell'anno scorso

I più soddisfatti della classifica sono anche quelli che sono riusciti a risparmiare in media più dell'anno passato. Anche in questa graduatoria, gli italiani non vanno bene: solo l'8% ha risparmiato di più nel corso del 2015, contro il 34% che dichiara una diminuzione del risparmio e il 31% un andamento stabile.

Un altro dato che distanzia gli italiani dai migliori d'Europa è quello del cosiddetto *comfort netto*, cioè la differenza tra il risparmio (*saving comfort*) e i debiti (*debt di-*



*scomfort*): il primo, abbiamo visto, è al 17%, mentre il secondo è al 16%, per un *comfort netto* del +1%.

Il dato di Olanda, Lussemburgo e Regno Unito, invece, è rispettivamente: +28%, +25% e +21. Peggio dell'Italia, ci sono gli spagnoli (-4%), i romeni (-11%), i turchi (-20%) e i polacchi (-25%). Tuttavia, il +1 dell'Italia, che confrontato ai primi posti in classifica può sembrare un po' deprimente, rappresenta esattamente il livello medio europeo, nonché lo stesso degli Stati Uniti (però a percentuali di *saving comfort* e *debt discomfort* molto più elevate).

### Ma gli italiani hanno meno debiti

Tornando alla capacità degli italiani di accumulare nuovo risparmio, lo studio mostra che in realtà solo il 41% degli intervistati nel Belpaese ha debiti personali, contro la media europea che è pari al 50%. Anche la media del *debt discomfort* continentale è più alta, al 25%.

Tra gli italiani che hanno visto crescere i risparmi, l'aumento del reddito regolare è la ragione più citata (43%), mentre per chi li ha visti calare, il problema è stato una spesa inattesa (40%) oppure la necessità di compensare un calo di reddito (38%).

Per quanto riguarda le spese: gli italiani hanno dichiarato di aver speso di più solo per cibo, mutui o affitti e sanità. In calo, invece, i risparmi a fini pensionistici, ma anche la spesa per trasporti, arredamento, vacanze, tempo libero, abbigliamento e cura della persona.

Fabrizio Aurilia

## GLOSSARIO

## Retrocessione

Operazione grazie alla quale un riassicuratore cede una parte o la totalità dei rischi assunti in riassicurazione.

In tal caso, la società che riceve i rischi si definisce *retrocessionaria*, mentre la parte che li cede viene denominata *retrocedente*.

In pratica, si tratta di una riassicurazione della riassicurazione, ovvero della creazione di un terzo livello di cessione, grazie al quale i rischi di una certa complessità possono essere viepiù parcellizzati e resi pertanto sostenibili.

Nell'ambito dell'assicurazione vita, invece, la retrocessione indica quella parte del rendimento annuo dei fondi che viene riconosciuta all'assicurato alla scadenza della polizza, in aggiunta al profitto determinato a titolo di tasso tecnico, all'atto della stipulazione del contratto. L'aliquota di retrocessione viene indicata in percentuale, ed è tanto più vantaggiosa per il beneficiario della polizza assicurativa, quanto più è elevata. Un'aliquota del 100%, infatti, comporterebbe la cessione all'assicurato dell'intero rendimento dei fondi gestiti.

Cinzia Altomare,  
AmTrust Europe

**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

# 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



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