

PRIMO PIANO

Rc auto, altolà agli sconti

Novità in vista in merito alla controversa proposta di sconti obbligatori Rc auto, previsti dal ddl Concorrenza. Un meccanismo di sconto che di fatto sarebbe automatico, con una "percentuale determinata dall'Ivass sulla base del prezzo della polizza" al realizzarsi di determinate condizioni come l'installazione della scatola nera. Ieri, con un emendamento presentato in commissione Industria del Senato dai relatori Luigi Marino (Ap) e Salvatore Tomaselli (Pd), vengono riscritti parte degli articoli tre e sette del provvedimento. La proposta prevede che l'Ivass, con regolamento, definisca "criteri e modalità nell'ambito dei processi di costruzione della tariffa e di ricalcolo del premio" sulla cui base le compagnie potranno determinare lo sconto che deve essere "significativo" e, nel caso delle province più care, deve essere "aggiuntivo e significativo" per gli automobilisti virtuosi nei quattro anni precedenti. Le compagnie dovranno evidenziare gli sconti in sede di preventivo e di contratto, sia in valore assoluto sia in percentuale rispetto al prezzo di listino. All'Ivass dovrebbe spettare anche il potere di vigilanza e la comminazione delle sanzioni in caso di mancato rispetto dei criteri da parte delle compagnie. Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

 PAUSA CAFFÈ

Gli improbabili risvolti di un caso psichico

Il libro di Gennaro Giannini, "Ricordi di un parafanghista - ovvero: il cadavere in oggetto", raccoglie un'aneddotica che svela con ironia gli aspetti spesso più materialistici che romantici della professione avvocatessa: la storia di Concetta ne è un esempio

È passato tempo dall'ultima volta che abbiamo letto e riportato su questo quotidiano un passo dell'esilarante libro del compianto avvocato e maestro **Gennaro Giannini** (Giuffrè 1997) e così, decidendo di riaprirlo, ci siamo imbattuti nel quinto capitolo, dal titolo *Concettina mon amour: un caso di danno psichico*.

Come sempre, la lettura di un passo di questa raccolta di memorie ci riempie di allegria e, insieme, di malinconia: allegria per la sapiente ironia con la quale l'autore sa raccontare se stesso e il suo mondo, malinconia nel leggere proprio le testimonianze di quel mondo che, ahinoi, non c'è più.

La storia è questa: in una serata fredda d'inverno, solo in studio e in procinto di andare a casa, Giannini ricevette un improbabile cliente, Salvatore il manovale, che raccontò in breve la storia della sofferenza della sua adorata moglie Concettina, la quale un giorno, mentre si trovava in casa, era stata colpita da un grosso calcinaccio staccatosi dal soffitto mentre operai maldestri stavano ristrutturando l'appartamento superiore.

Il punto è che Concettina venne colpita mentre "era assisa sul water a fare i suoi bisognini" e, a detta del marito, per lo shock era rimasta inibita dall'espletare le sue funzioni intestinali (per dirla col testo del libro, l'autore riferisce che Salvatore raccontò: "Avvocà, Concettina non caca cchiù!").

"E GUERRA FU"

Ne seguì una trattativa serrata con l'assicuratore dell'impresa edile il quale, comprensibilmente, non manifestava alcuna apertura a riconoscere alcunché per tale *menomazione*, al di là della somma dovuta per la contusione alla spalla della povera Concettina (all'epoca circa 400 o 500 mila lire).

Racconta Giannini: "Come se non bastasse, mi accorsi che ogni volta che andavo a trattare la pratica, aumentava il numero dei funzionari liquidatori che assistevano al colloquio.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(continua da pag. 1)

Si davano di gomito, si strizzavano l'occhio e s'informavano: 'E allora, la nostra Concettina, che fa? Caca o non caca?». Si divertivano come matti'.

Come reagisce un avvocato punto non tanto nell'orgoglio di una tesi giuridica disattesa, ma piuttosto di fronte a un caso che appare poco affidabile e sicuro? Ci risponde la storia narrata dal Giannini: con fantasia ed energia ("Volevano la guerra, e guerra fu").

La causa che ne seguì è un altro spaccato di un mondo (i meandri austeri e marmorei del tribunale di Milano degli anni ottanta) fatto, in questo caso, di diritto e ironia, di gusto dell'aneddotica e di rispetto reciproco tra avvocati e magistrati. Vale la pena raccontare qualche passaggio con le parole dell'autore:

"Il presidente della sezione alla quale la causa fu affidata parve molto divertito e interessato alla vicenda. Trattene la causa e, alla prima udienza, dispose una consulenza tecnica medico legale, nominando il Prof. Ritucci, dell'Istituto di Medicina Legale. (...) Il Ritucci, dunque, prestò giuramento e, quando seppe la natura dell'incarico, se la prese con me, che dovevo aver assunto l'aria del gatto che si è appena mangiato il topo, come se fossi stato io a nominarlo. 'Avvocà, quest'incarico è na' schifezza', cominciò ad osservare. Ma il presidente l'interruppe, ricordandogli: 'Il perito d'ufficio deve indagare, accertare e riferire...'. Obbièttò il Ritucci: 'Ma io che posso fa'? Non posso mica chiudere la signora nel cesso e rimanere dietro la porta ... Signò, avete fatto o non avete fatto? E se non avete fatto, perché non avete fatto?'. Ma il Presidente, implacabile 'Il perito d'ufficio deve indagare, accertare e riferire...!'

Per farla breve il Ritucci svolse le operazioni peritali e depositò una perizia – come dire? – possibilista. Tanto mi bastò per redigere una di quelle memorie difensive che, in gergo, si chiamano di *stampo terrorstico*, giacché dirette a terrorizzare la controparte, interpretando le norme in un certo modo e prospettando gli eventi futuri secondo un quadro apocalittico. La Concettina, dunque, non era più in grado di espletare le sue funzioni fisiologiche. Come effetto fisico c'era l'aumento di peso e come effetto psichico la depressione. L'effetto psichico era una vera bomba: depressione reattiva, che poteva generare in depressione maggiore, difficilmente curabile; tra l'altro, c'era da considerare la perdita della capacità sessuale con danno anche per il legittimo consorte".

L'avvocato non deve arrendersi alla routine e alla banalità del ruolo, ma deve creare il diritto e la tutela delle vittime, anche laddove appare meno plausibile: "Insomma tanto scrissi e insinuai, che l'impresa assicurativa della controparte si spaventò. E arrivammo a una transazione, se ben ricordo, sui sette o otto milioni: somma che, all'epoca, rappresentava un discreto gruzzolo".



RIMASE SOLO L'ONORE

Tutto bene, dunque, se non per il fatto che, racconta Giannini, il cliente non passò mai a saldare la parcella del suo brillante avvocato, nonostante telefonate e solleciti: "Mi decisi e un pomeriggio mi recai all'abitazione di Salvatore e Concettina. Suonai, ma la porta restò chiusa. 'El terùn l'è andaa via', mi disse una specie di megera in vestaglia che stava ramazzando le scale. Era tornato al suo paesello, vattelapesca dove. Fu così che vinsi la causa, ma persi i miei onorari".

La professione dell'avvocato, spesso vituperata specie da chi non ha coscienza delle complessità del vivere il diritto, offre sempre tanti stimoli alla fantasia e dalla creatività, come insegnano la dottrina e la vita giuridica quotidiana. Il bravo professionista non si arrende al primo ostacolo ma, anche ove la consuetudine gli dice male, interpreta e amalgama la storia: insinua nella fessura il perno che crea la frattura.

La professione intellettuale, in fondo, è proprio questa: la sintesi di conoscenza, genio e intuito al servizio di un'utenza spesso povera e sola, in una condotta talvolta avventurosa e molte volte rischiosa, che lascia al fine solo lo stesso avvocato davanti a una professione non sempre remunerativa.

Quale amara soddisfazione in un piccolo capolavoro se poi il cliente scappa senza pagare il giusto prezzo della preparazione e dell'aiuto?

PRODOTTI

Scatta Allianz bonus drive

Al via il nuovo sistema integrato di tecnologia e protezione per rendere più sicuro lo stile di guida e risparmiare sui costi Rc auto

Promuovere la cultura della sicurezza stradale per prevenire gli incidenti, permettendo di adeguare lo stile di guida affinché risulti più prudente, incrementando così la fiducia delle persone. Si pone questo obiettivo la nuova soluzione assicurativa lanciata da **Allianz Italia** che, facendo leva sulle nuove tecnologie, utilizza i dispositivi sia come strumenti di personalizzazione tariffaria, legata allo stile di guida con cui il veicolo è condotto, sia come veri e propri mezzi di prevenzione ed educazione stradale incentivando i comportamenti virtuosi dei guidatori. Attraverso l'app *Allianz bonus drive*, infatti, è possibile personalizzare le tariffe sullo stile di guida individuale. Tramite *Allianz box* poi si può monitorare la velocità e lo stile di frenata, il tipo di strade, i giorni e gli orari, i chilometri percorsi e i comportamenti più a rischio. E ciò in modo da permettere un adeguamento dello stile di guida per ottenere anche un risparmio sul premio fino al 30% nelle successive annualità.

Nel dettaglio Allianz bonus drive prevede, alla stipula della polizza, uno sconto del 10% sulla tariffa Rca *bonus malus*, previa installazione del dispositivo satellitare *Allianz box*. Per le successive annualità, uno sconto derivante dai risultati del monitoraggio dello stile di guida, fino a un massimo del 30% in funzione delle abitudini di guida registrate e senza penalizzazioni se lo stile di guida non migliora. La valutazione dello stile di guida è legato a tre parametri. Ossia *come guidi*, rispetto dei limiti di velocità e decelerazioni gradualità; *quando guidi*, orari/giorni di percorrenza e tipologia di strada; e *quanto guidi*, percorrenza chilometrica.

Allianz bonus drive, in caso di incidente grave, segnala automaticamente a un operatore che può localizzare il veicolo per allertare, laddove occorra, le forze dell'ordine e fornire i primi soccorsi. Infine, l'app permette anche di accedere al tracciamento dei viaggi, alla loro visualizzazione su mappa, e alla utile funzionalità *trova la mia auto*.



Renato Agalliu

RICERCHE

Segugio.it, cala ancora il miglior prezzo Rc auto

Dall'osservatorio del comparatore on line, continua la diminuzione anche per il premio medio, pari al 7,9%, rispetto al primo semestre del 2015

Continua il calo del miglior prezzo Rc auto (*best price Rc*), secondo le rilevazioni di **Segugio.it**. Il comparatore di servizi finanziari e tariffe del gruppo **MutuiOnline** segnala che, rispetto al primo semestre del 2015, il *best price Rc* è diminuito del 9,2% e del 31,7% rispetto al secondo semestre 2011, momento da cui è partita la discesa dei prezzi. La tariffa media per una polizza Rc auto diminuisce invece del 7,9% rispetto al primo semestre 2015, dopo l'aumento registrato nella seconda parte dell'anno.

Secondo Segugio.it, attraverso la comparazione dei prezzi on line, è possibile risparmiare per una copertura Rc auto il 43,1% (sulla tariffa media). Il 18% degli utenti del sito può arrivare a risparmiare oltre il 50% sulla sola responsabilità civile.

Parallelamente al calo dei prezzi, prosegue anche l'incremento delle polizze richieste per le auto, sia nuove, sia usate. Nei primi due mesi del 2016, il 7,5% delle polizze è stato richiesto per vetture nuove: un risultato più alto del 6,8% del primo semestre 2015. Il 17,3% delle nuove polizze è cercato invece per le auto usate, un dato sostanzialmente in linea con il primo semestre dell'anno scorso (17,2%).

Per quanto riguarda le altre garanzie, al di fuori della sola Rc auto, nei primi due mesi del 2016 Segugio.it ha registrato un incremento della percentuale di utenti che sceglie la garanzia *Incendio e furto* e altre garanzie dal 15,4% al 21,6%, sempre rispetto ai primi sei mesi del 2015.

Moto: cala il best price ma cresce il premio medio

L'altro capitolo analizzato è quello riguardo alle moto. Complessivamente, la percentuale di polizze richieste per una moto, sia nuova sia usata, cresce rispetto al primo semestre 2015 passando dal 40,8% al 43,4%. Di queste il 33,5% riguarda la moto usate e il 9,9% le moto nuove, anche in questo caso è il dato più alto mai registrato tra chi fa ricerche su Segugio.it.

Anche per le due ruote diminuisce il *best price Rc*, che cala del 3,7% sui primi sei mesi del 2015 e del 22,5% rispetto al 2011. Tuttavia, il premio medio cresce del 2,2% (2015), in un contesto di continuo ribasso (-10,9% rispetto al 2011).

I risparmi conseguibili attraverso la comparazione, fa sapere Segugio.it, si attestano al 39,6% in meno sulla tariffa media, mentre la richiesta di garanzie aggiuntive risulta in aumento, dal 6,8% del primo semestre 2015 al 10,6%.

Infine, crescono di cinque punti percentuali (dal 25,8% al 30,8%), gli utenti del sito che s'inquadrano nelle prime quattro classi di merito per Rc moto.

Fabrizio Aurilia

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
Elisabeth Cellie, responsabile marketing e formazione reti di Assimoco
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

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 - **Il ruolo dell'IT**
Stefano Bombara, responsabile servizio IT sistemi tecnici danni di Crédit Agricole
Matteo Carbone, principal di Bain & Company Italy
Giulio Coraggio, partner di DLA Piper
Vittorio Giusti, chief operating officer di Zurich Italia

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 Assicurazioni
Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura
Giuseppe Turchetti, scuola superiore Sant'Anna di Pisa

sponsorizzato da



INSURANCE CONSULTING GROUP SpA



SERVIZI E FORMAZIONE SRL



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo