

## PRIMO PIANO

## PartnerRe acquista Aurigen

PartnerRe ha annunciato di aver acquistato per 286 milioni di dollari Aurigen, player nord-americano attivo nella riassicurazione vita. L'operazione, che dovrebbe essere formalizzata entro il primo trimestre 2017, una volta ottenute le necessarie autorizzazioni, sarà finanziata cash da PartnerRe, senza ricorso all'indebitamento.

Aurigen, tra le prime cinque società del settore in Canada, ha registrato una raccolta premi lorda per 110 milioni di dollari nel 2015. La società, controllata dalla Exor della famiglia Agnelli, ritiene che Aurigen sia "assolutamente complementare al business esistente di PartnerRe", e prevede che l'operazione "aumenterà il valore contabile per azione di PartnerRe nel 2017". La transazione si allinea alla strategia complessiva di PartnerRe di crescere nel segmento vita e salute. "Aurigen espanderà la nostra presenza nella riassicurazione vita in Canada e negli Usa, con quasi nessuna sovrapposizione,, di fatto a livello di copertura di mercato". Secondo Alan Ryder, ceo di Aurigen, esiste "una forte combinazione strategica tra le nostre due organizzazioni. I nostri clienti trarranno grandissimo profitto dall'expertise di Aurigen, combinato con la forza e la presenza internazionale di PartnerRe".

Beniamino Musto

## NORMATIVA

## I rischi derivanti dalle clausole di responsabilità solidale

**Le Rc a tutela di costruttori o professionisti coprono la quota individuale di risarcimento, ma la norma obbliga al versamento dell'intero ammontare e a successiva rivalsa**

Con il d.Lgs. 112/05, il Legislatore ha rafforzato la tutela patrimoniale per coloro che decidano di acquistare un bene immobile. In particolare, l'art. 4 del decreto, dispone un obbligo assicurativo per il costruttore "a contrarre e a consegnare all'acquirente all'atto del trasferimento della proprietà una polizza assicurativa indennitaria decennale (...)". Questa norma va letta in combinato con l'art. 1669 c.c. che prevede una responsabilità extracontrattuale, appunto decennale, in capo al costruttore qualora si palesino gravi errori nella costruzione o progettazione dell'immobile che ne causino la rovina.

### A CHI SPETTA DOVER RISARCIRE

Da una circolare firmata dal Consiglio nazionale degli ingegneri (n. 804/2016), emerge però che questa disciplina appena citata comporti dei gravi rischi per i professionisti e i loro patrimoni. Gli articoli 2055 e 1292 c.c. in materia di risarcimento del danno dispongono che, alla presenza di più coresponsabili, il danneggiato "ha la facoltà di rivolgere le sue pretese risarcitorie, per l'intero, anche a un solo soggetto (...) il quale avrà poi diritti di regresso sugli altri soggetti coobbligati in proporzione alle loro rispettive quote di responsabilità". In altre parole, l'acquirente potrà richiedere il risarcimento del danno ex art. 1669 c.c. nei confronti del primo professionista reperibile per l'intero ammontare del danno (sia lui l'ingegnere responsabile del progetto, un fornitore, un collaudatore e così via) lasciando poi che sia quest'ultimo a rifarsi a sua volta sui suoi colleghi in base alle rispettive quote di responsabilità. Disciplina, questa, che trova numerosi riscontri in giurisprudenza (Cass. Civ. Sez. II, 4.11.2005 n. 21351; Cass. Civ. Sez. II, 4.10.2011 n. 20307).

### ESPOSTI PER TUTTI, COPERTI PER SÉ

Il Cni ha rilevato come spesso i testi contrattuali delle polizze assicurative prevedano una copertura limitata alla sola quota di responsabilità del contraente, non prendendo in considerazione la responsabilità solidale. *(continua a pag.2)*



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag.1)

Ciò potrebbe comportare che, qualora l'acquirente decida d'agire per il risarcimento del danno *in toto*, l'assicurazione andrà a coprire la sola quota di responsabilità del contraente, lasciando all'acquirente il diritto di rifarsi direttamente sul patrimonio del professionista senza che questo possa opporvisi in alcun modo.

Dal punto di vista giurisprudenziale, a oggi, la Corte di Cassazione non ha ancora avuto modo d'esprimersi in materia, anche se possiamo riscontrare un certo orientamento della stessa Corte che offre indicazioni abbastanza precise sul *favor* verso il contraente. Pur non occupandosi di responsabilità civile derivante dalla rovina del bene immobile, nelle sentenze n. 20322 e n. 8686 del 2012, la Suprema Corte, chiamata a decidere in materia di responsabilità civile solidale dei datori di lavoro nei confronti dei dipendenti che hanno sofferto infortuni sul lavoro, ha stabilito che "nel caso in cui l'assicurato sia responsabile in solido con altro soggetto, l'obbligo indennitario dell'assicuratore nei confronti dell'assicurato, nei limiti del massimale, non è riferibile alla sola quota di responsabilità dell'assicurato (...) ma concerne l'intera obbligazione". In altre parole si dispone l'obbligo per le compagnie assicurative di provvedere a una copertura totale del professionista assicurato compresa della responsabilità solidale.



## UNA POSSIBILE SOLUZIONE

L'orientamento appena descritto, se sostenuto e portato alle estreme applicazioni analogiche anche in relazione alle richieste di risarcimento danni ex art. 1669 c.c., potrebbe accordare la precedenza alla tutela dell'assicurato e del suo patrimonio rispetto alla lettura letterale delle clausole contrattuali, esponendo così le compagnie assicurative a dover coprire costi inattesi.

Onde evitare situazioni di spesa impreviste, le compagnie dovrebbero agire in via preventiva, inserendo una chiara limitazione alla responsabilità *pro quota* del contraente, oppure, al contrario, proponendo ai professionisti, eventualmente, una clausola specifica sulla responsabilità solidale, garantendo una tutela maggiore e certa per l'assicurato, a fronte tuttavia di una maggiorazione del premio.

Si potrebbe dunque valutare l'aggiunta della detta clausola in questi termini: "Fermo restando gli altri termini, limiti, articoli, e condizioni contenuti nella polizza, o a essa aggiunti, in caso di responsabilità solidale dell'assicurato con altri soggetti, gli assicuratori risponderanno di tutto quanto dovuto dall'assicurato, fermo il diritto di regresso nei confronti dei terzi responsabili".

Avv. Giorgio Grasso,  
PhD of counsel studio legale Simmons & Simmons

MERCATO

## Insurance Europe contro il protezionismo

**Le politiche nazionaliste, anche in economia, indeboliscono i mercati che le adottano, aumentando i rischi per i cittadini**

In un'epoca in cui il ritorno ai nazionalismi, la rottura di accordi storici e la crescita dei populismi rappresentano i rischi principali, anche nel settore assicurativo si percepisce il timore dello sviluppo di politiche protezionistiche. **Insurance Europe**, in un documento presentato oggi, ha illustrato diversi esempi di Stati che stanno adottando misure protezionistiche per limitare il coinvolgimento di assicuratori e riassicuratori stranieri nei loro mercati nazionali. Secondo l'associazione, queste politiche possono creare rischi di concentrazione nelle economie locali e limitare lo sviluppo di quegli stessi mercati assicurativi che invece, nelle intenzioni, si vorrebbero proteggere.

Non è corretto, ha commentato **Cristina Mihai**, capo degli affari internazionali in Insurance Europe, credere che il protezionismo consentirà ai player del mercato interno di crescere indisturbati: in realtà, quest'atteggiamento potrebbe mettere in pericolo le intere economie dei Paesi. Questo perché, quando si verifica una perdita significativa, questa dovrà essere sopportata esclusivamente dal mercato domestico, senza poter essere suddivisa sul mercato assicurativo internazionale. "Limitare agli assicuratori nazionali - ha concluso Mihai - l'accesso ai mercati riassicurativi stranieri ridurrà la loro capacità di gestire le esposizioni al rischio e i requisiti patrimoniali".



Fabrizio Aurilia

## INNOVAZIONE

## Creazione di valore attraverso i dati della "connected insurance"

**Il trend basato sul IoT, già applicato nel mondo dell'auto, sta offrendo alle compagnie nuove possibilità di sperimentazione e valorizzazione anche per altre linee di business. Con innovazioni che presentano opportunità importanti per la relazione tra compagnie, clienti e gestione del rischio**

L'IoT assicurativo, altresì definito *connected insurance*, rappresenta uno dei trend InsurTech più rilevanti oltre che quello con un livello di maturità maggiore.

La *connected insurance* rappresenta un nuovo paradigma per il business assicurativo. Questo nuovo approccio si basa sull'utilizzo di sensori per la raccolta e la trasmissione dei dati sullo stato di un rischio assicurato, e sull'utilizzo dei dati lungo la value chain assicurativa.

L'Osservatorio *connected insurance*, nel corso della sua prima edizione da gennaio 2016, ha razionalizzato i concreti risultati che questo nuovo approccio ha portato per il ramo auto (telematics) e le sperimentazioni in corso sulle altre linee di business.

Le opportunità di business fondamentali per le compagnie di assicurazione riguardano due aspetti fondamentali: poter avere un impatto diretto su conto economico assicurativo ma anche aumentare l'interazione con i propri clienti (incrementare il livello di interazione e migliorare la customer experience per ottenere fedeltà allargata).

### Gli italiani apprezzano le polizze telematiche auto

Attualmente la linea di business in cui viene utilizzata maggiormente la *connected insurance* è l'Rc auto, e il mercato italiano è la best practice mondiale: basti pensare che nel 2015 a livello globale erano presenti poco più di 10 milioni di auto connesse con una polizza assicurativa telematics e in Italia vi erano 4,8 milioni di polizze telematics, pari quindi a circa metà del mercato mondiale. Dall'indagine Ssi per l'Osservatorio *connected insurance* emerge come più del 70% degli italiani mostri un atteggiamento positivo verso le soluzioni di assicurazione auto telematiche. Ben 26 diverse compagnie di assicurazione presenti sul mercato italiano offrono al momento questo prodotto, che ha raggiunto una penetrazione 16% delle autovetture a uso privato assicurate nel secondo trimestre 2016, secondo i dati Ivass.

### L'evoluzione verso la personal line

Dall'attività delle compagnie assicurative partecipanti all'Osservatorio si evince un focus dell'innovazione per adottare questo nuovo paradigma della *connected insurance* anche ad altre linee di business personal line. Questo insieme di approcci assicurativi basati sull'Internet of things rappresenta infatti un'opportunità straordinaria per connettere il settore assicurativo con i propri clienti e con i loro rischi.

Gli assicuratori possono progressivamente assumere un nuovo ruolo proattivo nel rapporto con i propri clienti: dalla liquidazione alla prevenzione. Questo percorso di evoluzione, e i suoi ulteriori sviluppi verso un tipo di protezione 4.0 saranno al centro del dibattito dell'Italian Axa Forum 2016 organizzato da **Axa Italia**.



### Gli step per il cambiamento

È possibile prefigurare un percorso di adozione di questa innovazione nelle altre aree di business assimilabile a quello sperimentato nell'auto telematics:

- 1) Una prima fase di incubazione dove vengono svolti i primi piloti per identificare use cases coerenti con gli obiettivi di business.
- 2) Una fase di esplorazione che prevede il *roll out* su alcune compagnie assicurative pioniere e la successiva estensione delle sperimentazioni presso altri player con un approccio *me-too*.
- 3) Una fase di apprendimento, in cui si evidenzia una diffusione della presenza delle soluzioni proposte; alcuni player iniziano a cogliere appieno il potenziale della soluzione, e sviluppano un approccio personalizzato spingendo commercialmente il prodotto.

- 1) Una fase di crescita, dove la diffusione della soluzione ha un ampio respiro, e in cui si evidenzia un maggiore push commerciale da parte di tutti i player.

Il mercato auto telematics italiano sta entrando oggi in questa quarta fase della crescita, dopo aver attraversato in quasi 15 anni le fasi precedenti. L'esperienza consolidata in questi anni ha insegnato come non esista un approccio *one size fits all*. Ogni compagnia ha bisogno di progettare il proprio approccio alla *connected insurance* basata sulla propria strategia e le proprie caratteristiche specifiche.

**Matteo Carbone**,  
principal Bain & Company Italia

### 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)

Supplemento al 24 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

## Convegno

# RC AUTO: FLESSIBILITÀ O SOSTENIBILITÀ?

10 NOVEMBRE 2016

MILANO

Palazzo delle Stelline,  
Corso Magenta, 61

9.00 - 17.30

## PROGRAMMA

**Chairman Maria Rosa Alaggio** *Direttore di Insurance Review e Insurance Daily*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 09.50 - Presentazione Osservatorio Rc auto  
**Evoluzione della telematica: sinistri, servizi, relazione con il cliente**  
*Alberto Raneri, manager SCS Consulting*

09.50 - 10.10 - **L'Auto oggi, nodo di una rete sociale**  
*Michele Bacci, responsabile innovazione e progetti di sviluppo tecnologico di I.Car*

10.10 - 10.30 - **Gli interventi normativi per un sistema sostenibile**  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini & Hazan*

10.30 - 10.50 - **Qualità e assistenza per servizi a valore aggiunto**  
*a cura di Glassdrive*

10.50 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: L'Rc auto tra mutualità, ricerca di profittabilità e richieste di flessibilità**  
*Giuliano Basile, responsabile attività di supporto direzione sinistri Allianz Italia*  
*Giovanni Calabrò, direttore generale per la Tutela del consumatore Antitrust*  
*Giovanna Gigliotti, direttore sinistri UnipolSai*  
*Umberto Guidoni, responsabile servizio Auto Ania*  
*Massimo Monacelli, chief claims officer Generali Italia*  
*Alessandro Santoliquido, direttore generale Sara Assicurazioni*

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **La sfida dei sistemi IT: l'integrazione tra digital e procedure aziendali**  
*Stefano Bombara, responsabile servizio IT, sistemi tecnici danni e riassicurazione Crédit Agricole Assicurazioni*  
*Martino Pellegrini, cio Crédit Agricole Assicurazioni*

14.20 - 14.40 - **Il peso dell'Rc auto nel mix di portafoglio**  
*Andrea Amadei, Gi director e coo Aviva Italia*

14.40 - 15.00 - **Score Creditizi e Big Data come innovazione nell'Rc auto**  
*Natalia Leonardi, head of Centrale dei bilanci Cerved*

15.00 - 16.00 - **TAVOLA ROTONDA: Servizi al cliente, riduzione dei costi, contrasto alle frodi: i risultati raggiunti**  
*Riccardo Gamba, responsabile rete liquidativa esterna gruppo Itas*  
*Paolo Masini, direttore sinistri Cattolica Assicurazioni*  
*Maurizio Monticelli, direttore centrale, responsabile area sinistri Vittoria Assicurazioni*  
*Ferdinando Scoa, direttore sinistri Assimoco*  
*Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania Zurich (\*)*

16.00 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Vendere l'Rc auto oggi**  
*Alessandro Castelli, direttore marketing Con.te*  
*Daniele D'Abramo, direttore commerciale Sara Assicurazioni*  
*Barbara Pepponi, direttore danni Groupama Assicurazioni*  
*Fabrizio Premuti, presidente Konsumer Italia*  
*Intesa Sanpaolo Assicura (\*)*

17.00 - Chiusura lavori

Main sponsor:



Official sponsor:

