

PRIMO PIANO

Alluvioni, il conto dei danni

La società statunitense Air Worldwide stima che le perdite assicurative per le devastanti alluvioni in Germania potranno sfiorare i 5 miliardi di euro. La stima si basa sui danni finora registrati a proprietà residenziali, commerciali, industriali e agricole, nonché auto e infrastrutture come la rete elettrica e le condutture di gas e acqua.

La stima non si discosta molto dalle previsioni formulate da Gdv, l'associazione delle compagnie assicurative tedesche, che è arrivata a stimare perdite per circa 5,5 miliardi di euro, in rialzo rispetto a una precedente previsione compresa di 4,5 miliardi di euro. Particolarmente colpito è il gruppo Allianz, il principale assicuratore in Germania: la compagnia ha reso noto ieri di aspettarsi perdite per più di 500 milioni di euro. Allianz ha affermato di aver già ricevuto richieste di indennizzo per danni a circa 10mila abitazioni e 3mila vetture, con la prospettiva che il dato possa alla fine arrivare a toccare rispettivamente quota 30mila e 5mila. La compagnia ha mobilitato una squadra di 230 esperti per verificare i danni sul posto.

Il 2021 è al momento l'anno peggiore per le assicurazioni tedesche dal 2002, quando le richieste di indennizzo arrivarono a 10,9 miliardi di euro a seguito di una serie di tempeste.

Giacomo Corvi

MERCATO

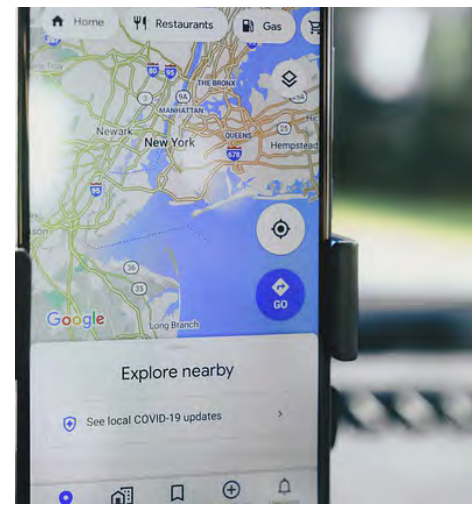
Mobilità: digital strategy e innovazione dell'offerta

Aumentano in tutta Italia gli spostamenti quotidiani di breve raggio. Le nuove forme di spostamento urbano necessitano di adeguate forme di protezione per gli utenti, ma il mercato è maturo per nuovi modelli di business

SECONDA PARTE

Sulla mobilità condivisa, il mercato è in fermento oramai da diversi anni. Le diverse modalità di trasporto sono sempre più spesso aggregate in viaggi senza interruzioni da app specializzate nella pianificazione. Tali soluzioni consentono ai viaggiatori di organizzare un intero spostamento, frazionando i segmenti e individuando le opzioni di viaggio che ottimizzano le priorità del viaggiatore, ad esempio ridurre il tempo, minimizzare il costo, massimizzare il comfort o la sicurezza. Il cliente beneficia di un interlocutore unico, che gestisce dietro le quinte le relazioni economiche e di servizio con i singoli fornitori di trasporto, siano essi fornitori di mobilità individuale leggera o operatori di trasporto pubblico. Alcuni operatori di frontiera stanno sperimentando piani di abbonamento per aumentare la fidelizzazione dei clienti e la diffusione delle applicazioni, altri stanno proponendo offerte estese anche a livello internazionale, grazie a partnership nelle principali città europee. Questi aggregatori potrebbero giocare un ruolo importante sia verso i clienti finali, sia verso gli operatori di mobilità, diventando a tendere quello che i grandi broker sono diventati per il settore alberghiero o il noleggio. Superata la situazione di emergenza che ha fatto abbandonare il mezzo pubblico a vantaggio della mobilità individuale, questi stessi aggregatori potrebbero costituire un elemento fondante anche per il rilancio del settore del trasporto pubblico, aggregando domanda e bisogni lato cliente, e facilitando in maniera importante tutta la gestione amministrativa del viaggio, dal pagamento alla preparazione e conservazione dei documenti di viaggio e all'erogazione di servizi informativi e commerciali durante il viaggio. Gli attori in questo mercato di aggregatori sono diversi: alcuni sono start up finanziate da investitori e fondi dedicati, altri sono attori nel settore dei trasporti pubblici, altri ancora sono costruttori di automobili e grandi aziende internazionali attive nel campo della mobilità. Non tutte le iniziative di mobilità condivisa avranno successo, le recenti esperienze lo dimostrano con forza. **Ford** ha chiuso l'esperienza **Chariot** nel 2019, **Maven** è stata chiusa da **Gm** nel corso del 2020. **Free Now**, la piattaforma leader nei servizi di mobilità in Europa costituita da **Daimler** e **Bmw**, ha cancellato la sua attività di e-scooter **Hive** e a marzo ha venduto **ParkNow**, un'applicazione che consente ai conducenti di trovare e pagare un parcheggio. Ha tuttavia rilanciato nel corso del mese di luglio 2021, annunciando un accordo con **ShareNow**, per rendere disponibili i servizi di *car sharing* all'interno della propria applicazione.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

LE ASSICURAZIONI: CHE RUOLO POSSONO GIOCARE, IN QUESTO CONTESTO?

Per le assicurazioni, questo contesto non può più essere trascurato. Da un lato, l'assicurazione potrebbe diventare un tassello dell'offerta di servizio di mobilità da parte dei player già attivi su questo mercato; in contemporanea, le assicurazioni possono giocare un ruolo proattivo verso i propri clienti, facendo evolvere la propria offerta di coperture e servizi. Diventa quindi fondamentale avere una strategia su questo comparto, che consideri tutti i possibili go-to-market cliente, alcuni potenzialmente innovativi rispetto ai modelli tradizionali.

Il primo passo è individuare un'adeguata promessa al cliente, chiarendo gli ambiti di copertura ed esclusione che riguardano la persona e il mezzo di trasporto, e valorizzando la componente di servizio, ritenuta sempre più fondamentale. Le principali associazioni e comunità di utenti sono sempre più unanimi nel riconoscere l'importanza di coperture e servizi quali assistenza alla persona, possibilità di rientro al domicilio, custodia e trasporto del mezzo, supporto nella gestione del sinistro e tutela degli aspetti legali nell'eventuale contenzioso.

Un altro passo importante è analizzare i clienti, segmentando le diverse tipologie di utilizzo: dallo spostamento per necessità professionale all'attività sportiva e ricreativa, su mezzo privato o condiviso. Per ciascuna tipologia, cambiano le esigenze. La compagnia deve quindi valutare se coprire in modo estensivo tutti i tipi di spostamenti dell'assicurato in modo unico (siano essi in auto, trasporto pubblico, mezzo leggero in condivisione) oppure se segmentare e indirizzare solo alcuni di questi utilizzi. In ogni caso, un elemento importante per i clienti è la flessibilità della copertura in funzione dell'utilizzo, con possibilità di selezionare coperture temporalmente flessibili rispetto alla tradizionale copertura annuale. Questo tuttavia pone una problematica di evoluzione del pricing dei diversi rischi da parte delle compagnie, dalla costruzione dei dati storici per tipologia di rischio fino alla evoluzione dei modelli analitici alla base del pricing.

Il terzo punto riguarda il contenuto e la fruizione del prodotto: oltre all'importanza di alcuni elementi chiave già citati come i servizi di assistenza e prossimità, è importante mettere l'accento su semplicità e immediatezza di fruizione nelle diverse fasi: la sottoscrizione, il rinnovo, la gestione dell'eventuale sinistro, attraverso un modello operativo che integri processi pensati nativamente in ottica digitale secondo un nuovo paradigma rispetto ai processi tradizionali.

OPPORTUNITÀ DI MERCATO OLTRE LA POLIZZA

E infine, pensare a un modello di go-to-market che possa sfruttare non solo i momenti di acquisto chiave del cliente nel business model assicurativo, peraltro rilevanti quali ad esempio la sottoscrizione di coperture di infortuni al conducente, la proposta di pacchetti viaggio e di polizze salute, o ancora la vendita, sempre più diffusa, di servizi stand-alone di mobilità e di assistenza, ma anche momenti di contatto cliente non necessariamente assicurativi. Alle assicurazioni la sfida di saper sfruttare momenti chiave quali l'acquisto di mezzi di mobilità leggera, la sottoscrizione di abbonamenti o utilizzo veicoli in sharing, l'utilizzo di applicazioni di mobilità, l'acquisto di equipaggiamenti sportivi. A questo scopo, la compagnia potrebbe valutare partnership strategiche con attori a tutti i livelli, dalle associazioni, affinity di appassionati, distributori e rivenditori, siti e applicazioni specializzati fino ai grandi player di mobilità, all'interno di una strategia di evoluzione del proprio business model andando oltre l'assicurazione.

In sintesi, per le compagnie non sarà una sfida semplice, data anche l'elevata incertezza del mercato: potrebbe risultare vincente riuscire a sfruttare le diverse opportunità evitando la dipendenza da un solo modello di go-to-market, mantenendo aperta la porta all'innovazione in tutti i campi, dall'offerta al modello gestionale e organizzativo, e ponderando attentamente gli investimenti in tecnologia, valutandone le implicazioni strategiche e operative, senza tuttavia trascurare il contenimento del costo di sviluppo, di integrazione e gestione delle infrastrutture a regime.



Giovanni Meroni,
partner di Mbs Consulting
e **Claudio Fortunati,**
senior manager di Mbs Consulting

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di martedì 27 luglio)

NORMATIVA

Danno parentale, una sentenza in risposta alla Cassazione

Con un pronunciamento assai rapido del 7 luglio scorso, il tribunale di Milano risponde alle obiezioni della Suprema Corte che aveva criticato il metodo milanese, peraltro diffuso a livello nazionale, con cui si è soliti liquidare la perdita del rapporto familiare

Mostrando buona prontezza di riflessi, il tribunale di Milano ha risposto (con la sentenza a firma del presidente **Damiano Spera** n. 5947 del 7 luglio scorso) alle critiche che la Corte di Cassazione aveva rivolto alle modalità di liquidazione del danno da perdita del rapporto parentale elaborate dall'Osservatorio milanese (Cass. 10579 del 21 aprile 2021). In quella sentenza, la Suprema Corte aveva predicato la necessità di adottare un metodo di valutazione fondato su una tabella a punti che fosse in grado di garantire una miglior prevedibilità della decisione e, soprattutto, una più schematica valorizzazione delle circostanze che normalmente incidono sulla maggiore o minor gravità del danno sofferto dai congiunti per la perdita di un loro caro (quali ad esempio la coabitazione, la sopravvivenza o meno di altri congiunti, l'età del de cuius e quella del congiunto superstite).

Una forbice troppo ampia

Sulla base di tale idea, che vuol associare a ciascuna di tali circostanze un coefficiente moltiplicativo di un dato valore puntuale, la Cassazione ha ritenuto di non poter più condividere il diverso metodo milanese, che non liquida il danno parentale attraverso una tabella a punti e che invece si limita a individuare alcune ampie forchette di valore all'interno delle quali il giudice può di volta in volta spaziare per individuare il risarcimento ritenuto più equo.

Così, ad esempio, per il danno da perdita di un figlio, la tabella milanese propone un range di risarcimento oscillante tra un minimo di 168.250 euro e un massimo di 336.500 euro, lasciando al giudice il compito di stabilire la liquidazione del singolo caso concreto. Troppo lasca, secondo la Cassazione, quella forbice e potenzialmente troppo mobili i riferimenti attorno ai quali il giudice dovrebbe fondare la propria decisione. Per questo la Suprema Corte, pur consapevole del fatto che i valori espressi dalla tabella milanese hanno sino a oggi costituito la base di calcolo utilizzata nella maggior parte dei tribunali, ha dichiarato, con forza, di voler cambiare passo e di innovare la materia attraverso l'adozione di un metodo tabellare a punti.

In attesa della nuova tabella

Di fronte ad una tale presa di posizione, davvero muscolare, l'Osservatorio del tribunale di Milano non poteva che prendere atto della necessità di imprimere a sua volta un cambiamento e di mettersi al lavoro per adeguare le proprie tabelle alla nuova impostazione di metodo seguita dalla Cassazione. È quanto si legge nella sentenza del 7 luglio, nella quale viene detto a chiare lettere che "sono già stati avviati i lavori di predisposizione di una tabella che risponda ai parametri" innovativi individuati nella sentenza 10579 del 2021. Ma nel frattempo, in attesa che tale tabella veda la luce, come si liquida il danno parentale? (continua a pag. 4)



In collaborazione con:



SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2021

Il sondaggio è dedicato ad Agenti e Collaboratori - sezioni A ed E del RUI

**"PUNTI DI FORZA E DISTINTIVITÀ
DELLA RETE AGENZIALE
IN UN MONDO IN CAMBIAMENTO"**

Per partecipare
al sondaggio

[CLICCA QUI](#)

oppure utilizza
il qr code



(continua da pag. 3) La questione è delicata e di grande impatto pratico per tutti gli operatori del diritto. Si dà il caso che l'unica tabella a punti oggi disponibile (per la liquidazione del danno parentale) sia quella adottata dal tribunale di Roma, che da più di qualche tempo si muove per provare ad affermare la prevalenza del proprio metodo su quello milanese.

Vince Roma? Sembra di no

È dunque ai criteri capitolini che occorre oggi riferirsi? La risposta sembra potersi dare in termini negativi, e in questa direzione si pone la sentenza in commento. Che non manca, correttamente, di ricordare come sia la stessa Cassazione ad aver, ormai da più di dieci anni (Cass. 12408/2011, cosiddetta sentenza Amatucci), attribuito valore di riferimento assoluto proprio (e solo) alla tabella milanese, in quanto ritenuta capace di fornire parametri liquidativi uniformi in funzione della sua larga diffusione sull'intero territorio nazionale. E, si badi, anche in relazione al danno da perdita del rapporto parentale.

Per questa ragione discostarsi dai valori espressi dalle forchette in uso a Milano (invocando l'uso di diverse tabelle a punti, quali che esse siano) rischierebbe di introdurre una pericolosa discontinuità, e disparità di trattamento, rispetto al passato.

Ecco la via da seguire

Ed è proprio sulla base di tali ragionamenti, e nel segno di una esigenza di omogeneità e continuità decisionale, che la recente sentenza del tribunale di Milano indica la via da seguire anche nella fase transitoria e nell'attesa dell'annunciata riclassificazione a punti dei valori espressi nei range attualmente in uso, che devono continuare a esser presi a riferimento. Del resto la futura tabella a punti, per esser allineata allo stato dell'arte, dovrà anzitutto estrarre il valore economico di base (il punto) non in modo casuale ma tenendo conto del valore delle

liquidazioni giudiziali in uso nella prassi e, dunque, ancora una volta, quelli espressi dalle tabelle Milanesi: 500 sentenze monitorate in Italia confermano l'attualità e la prevalente applicazione della tabella meneghina.

È dunque proprio a quei valori che il tribunale di Milano vuole (e deve) continuare a guardare, nell'attesa della sua nuova tabella a punti. Nel frattempo, l'esigenza di ridurre il rischio di un'incontrollata discrezionalità, che, ci sia concesso dire, non risulta così diffusa, nell'esperienza dei casi concreti, potrà esser soddisfatta attraverso

una quanto più chiara indicazione, in sentenza, del percorso motivazionale seguito dal giudice nella quantificazione del danno di volta in volta liquidato.

Milano fedele a se stessa

Ciò che diventa oggi davvero imprescindibile è dunque che, in assenza di un metodo puntuale, il giudice non si limiti a indicare un valore all'interno della cornice edittale proposta nella milanese, ma sostenga la propria decisione con una motivazione precisa e granulare, individuando il quantum risarcitorio dovuto in conformità a parametri della cui applicazione e comparazione dovrà darsi adeguatamente e analiticamente conto. Alla resa dei conti, dunque, l'Osservatorio milanese s'impegna a rimodellare la propria tabella, seguendo le indicazioni della Cassazione, ma rimane fedele a se stesso, quanto ai valori economici di fondo che, oggi recepiti dalla maggior parte dei tribunali di merito, continueranno a rappresentare la cornice convenzionale di riferimento (nazionale) entro la quale liquidare il danno parentale. In questo senso la sentenza del presidente Spera funge da battistrada e, dopo aver capillarmente esaminato la situazione, personale e familiare, dei congiunti che hanno agito in giudizio per il ristoro del loro (grave) danno, lo liquida in modo tra loro differenziato, con valutazioni prossime ai massimi della tabella, dando atto delle specifiche ragioni che sostengono ogni singola posta risarcitoria.

Maurizio Hazan,
studio legale THMR



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

Supplemento al 28 luglio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577