

PRIMO PIANO

Trattativa Athora-Axa in Germania

Athora Holding punta al portafoglio vita di Axa in Germania. La holding, che fa capo ad Apollo Global Management, sarebbe vicina all'acquisto del business di Axa, secondo quanto scrive Bloomberg che sembra molto informata sui fatti, a giudicare dai dettagli rivelati. L'accordo, dice l'agenzia stampa internazionale, dovrebbe concludersi nella prossime settimane e prevede il trasferimento di oltre 15 miliardi di dollari (14,7 miliardi di euro) di riserve, per lo più legate a prodotti vita.

Bloomberg ricorda che il colosso francese non è certo il primo gruppo a ridurre la propria esposizione sui prodotti assicurativi del ramo vita, in particolare quei contratti molto vecchi che presentano garanzie per gli assicurati non più sostenibili a causa dei tassi d'interesse: queste polizze, come noto, richiedono ormai buffer patrimoniali molto elevati, soprattutto se paragonate ai prodotti vita di ramo III. Apripista in questo campo, ricorda Bloomberg, è stata Generali con la cessione, sotto la guida del ceo Philippe Donnet, di Generali Leben, che gestiva oltre 37 miliardi di riserve. Ad acquistare la compagnia tedesca era stata Viridium e l'operazione si era conclusa nel 2019. Sempre Viridium, poche settimane fa, ha acquistato 20 miliardi di riserve da Zurich, ancora in Germania.

F.A.

BROKER

Convention Win 2022, collaborazione e innovazione a supporto delle Pmi

Torna l'evento dedicato ai broker di Wholesale insurtech network e dei suoi partner di business. Durante la mattinata, si è svolta una tavola rotonda di approfondimento sul mercato delle piccole e medie imprese, moderata dal direttore delle testate di Insurance Connect, Maria Rosa Alaggio

Nella tempesta perfetta ci stanno tutti, ma c'è chi rischia il naufragio più di altri. Gli ingredienti di questa tempesta sono l'inflazione, l'aumento dei costi dell'energia, le difficoltà delle catene di fornitura, le conseguenze dirette e indirette della scellerata invasione russa in Ucraina. A pagarne lo scotto più alto sono le piccole e medie imprese, già provate dal biennio di pandemia.

A questa situazione, già abbastanza complessa, si sommano le minacce, vecchie e nuove, rappresentate dai rischi che ampliano le ferite e le incertezze generate dagli anni di crisi e che chiamano in causa il mondo assicurativo nella sua interezza: dalle compagnie alla distribuzione, passando per i provider di servizi e per il mondo insurtech.

La risposta a queste minacce, dai connotati sempre più sistemici (basti pensare al clima), può essere data solo attraverso una logica collettiva, in cui i network diventano necessari per rafforzarsi.

UN RITORNO DOPO DUE ANNI

Questi i temi al centro della Convention Win 2022, l'evento organizzato da **Wholesale insurtech network**, il network di broker che agiscono soprattutto nei rischi più vicini al mondo Pmi. L'evento, svoltosi a Milano dopo due anni di assenza a causa della pandemia, si è aperto con un'introduzione di **Titti De Spirt**, ceo di Win, che ha ringraziato i tanti partner del network e ha ceduto la parola alla tavola rotonda, moderata da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa testata.

Al confronto hanno partecipato **Gherardo Barbini**, presidente di Win; **Angela Rebecchi**, general manager di **Qbe Europe**; **Giorgio Stoppato**, vice presidente di **Aiba**; **Luciano Lucca**, vice presidente di **Acb**; e **Andrea Uselli**, professore associato presso l'Università degli Studi dell'Insubria. La tavola rotonda ha affrontato le strategie di collaborazione e innovazione del mondo assicurativo a supporto delle Pmi nel contesto economico attuale.

PMI SOTTOASSICURATE E POCO REATTIVE ANCHE AL PNRR

Uno scenario, peraltro, ben descritto dai report internazionali, come ha ricordato Andrea Uselli in apertura del dibattito. Dopo la cosiddetta "uscita dalla pandemia" già dal quarto trimestre del 2021 c'è stata una frenata: il Pil italiano per quest'anno è previsto in crescita del 2,3%, con un'inflazione al 6-7% e alti costi di approvvigionamento in un contesto di debolezza del commercio mondiale.

(continua a pag. 2)



Titti De Spirt, ceo di Win

(continua da pag. 1)

Il Pnrr potrebbe portare a uno sviluppo del Pil pari al 3,5% nei prossimi tre anni, "ma l'80% delle Pmi italiane non si è attivata per accedere ai fondi", ha commentato Uselli. "Molta strada c'è ancora da fare per la gestione dei rischi più conosciuti, come quelli finanziari, e per quelli emergenti", ha sottolineato l'accademico.

In questi momenti difficili aumenta la sensibilità rispetto all'assicurazione. Sulla carta, ha ricordato Angela Rebecchi, "un'azienda su tre dichiara di volersi assicurare, ma altri numeri ci fanno riflettere, come la media della copertura dai danni diretti che in Italia è al 37% contro il 47% della media mondiale; la business interruption al 25% contro il 37%; mentre l'Rc è in linea con l'estero (30%). L'Italia – ha continuato – è, tuttavia, ultima per spesa assicurativa, con 14mila euro ad azienda contro i 22mila della media globale".

VANTAGGI E SVANTAGGI DELLE PICCOLE AZIENDE

Dati che ci dicono come l'attenzione ci sia, ma manchi ancora il passaggio all'acquisto delle soluzioni. La parte essenziale del processo, però, è la crescita della cultura del rischio, non tanto l'offerta del prodotto. Un esempio è la minaccia cyber: "ancora oggi – ha spiegato Rebecchi –, nonostante il rischio cyber sia molto dibattuto, il 50% delle aziende non investe in formazione, secondo quanto riferisce una ricerca di Willis e Anra. Tra le aziende che hanno piani di business continuity, la metà non li ha formalizzati e quindi non si può conoscerne l'effettiva efficacia".

Eppure, si diceva, qualcosa è cambiato. Le Pmi, come ha ricordato Giorgio Stoppato, hanno toccato con mano la terribile serie di crisi degli ultimi anni e ora stanno anche affrontando "la ristrutturazione dei debiti pre-2020". Gli unici vantaggi della piccola impresa, ha proseguito Stoppato, sono una struttura meno complessa e mercati di riferimento più ristretti e in parte più stabili, "ma le mancano le risorse finanziarie per il monitoraggio dei rischi". Oggi c'è maggiore predisposizione a ragionare sulle minacce e per questo le Pmi sono il mercato più promettente, anche in campi come la business interruption e dei rischi cyber. I piccoli e medi broker, in questo senso, possono supportare queste realtà anche grazie a network come Win, "utili perché danno accesso a soluzioni assicurative e tecnologiche di qualità, che aiutano i broker ad assicurare anche nuove realtà imprenditoriali, start up difficili da incasellare", ha sottolineato Stoppato.

IL BROKER DEVE PROPORRE "SOLUZIONI ECCELLENTI"

Anche secondo Luciano Lucca, il broker non è più un semplice intermediario ma un consulente della gestione dei rischi, soprattutto per le Pmi meno attrezzate. Ma occorre fare ancora alcuni passi, in primis "cambiare il modello di business legato alla relazione con la compagnia", ha precisato Lucca. "Il mercato – ha detto – è molto maturo, siamo in una fase di *hard market*, e il broker deve presentarsi con soluzioni eccellenti, che però sono difficili da trovare. Le compagnie spesso mostrano disinteresse per i broker medio-piccoli, tanto che le stesse piattaforme restano chiuse e non si integrano con le necessità degli intermediari". Ecco perché forme di aggregazioni come Win garantiscono accessi di qualità al mercato, aiutando i broker "a superare l'immobilismo di certi assicuratori", ha concluso Lucca.

Ritorna quindi centrale la logica condivisa, la necessità di fare sistema, "abbandonando il vizio italiano dell'individualismo", come ha detto Gherardo Barbini, ricordando che "in nessun altro Paese occidentale esiste il detto *chi fa da sé fa per tre*".

FORMAZIONE, SPECIALIZZAZIONE E INTEGRAZIONE

Dal punto di vista di Win, la mission è "portare l'eccellenza fornendo soluzioni tecnologiche, ma anche servizi da mettere a fattor comune, guardando anche all'aggregazione nel mondo degli intermediari", ha spiegato Barbini. Da poco tempo, il network ha messo a disposizione dei broker associati alcuni servizi di sostegno per operazioni di M&A e integrazione, con l'obiettivo di rendere più solido il panorama del brokeraggio italiano. "Ma niente si potrà fare senza specializzazioni", ha ammonito il presidente di Win. "La tecnologia è uno strumento per aumentare l'efficienza, libera tempo che può essere dedicato alla formazione, alla specializzazione e alla prossimità al cliente", ha concluso.

E quindi, alla fine, in che modo guardare al futuro, in questi momenti così incerti? Secondo Uselli, è bene essere ottimisti, prestando attenzione ai driver del cambiamento. "Massima concentrazione – ha concluso – agli investimenti intangibili nel capitale umano, soprattutto di fronte al passaggio generazionale, senza dimenticare che la formazione è il presupposto per affrontare con successo i cambiamenti".



Un momento della tavola rotonda



IL PUNTO SU...

Presentazione della nuova Tabella di Milano

L'Osservatorio del tribunale del capoluogo lombardo ha reso pubblica la nuova versione del compendio sui risarcimenti per la perdita del rapporto parentale, realizzata in risposta all'istanza della Cassazione favorevole a una valutazione a punti. Lo strumento impatta soprattutto le assicurazioni Rc auto e sanitarie

Il tribunale di Milano ha pubblicato le proprie nuove "Tabelle integrate a punti per la liquidazione del danno non patrimoniale da perdita del rapporto parentale", vale a dire del meccanismo pratico per risarcire il danno subito dai congiunti di una persona deceduta per l'azione illecita di un terzo, in un sinistro stradale, per una errata prestazione sanitaria, o per ogni altra azione violenta.

Il documento ha dunque una grande rilevanza pratica, perché sarà strumento giuridico per risarcire danni molto gravi, che colpiscono la serenità familiare con grande carico di sofferenza, tanto nelle corti di giustizia, quanto nelle trattative stragiudiziali, che nei sistemi assicurativi obbligatori impongono tempi e modalità liquidative fra vittima e assicuratore del responsabile.

Per il tribunale di Milano la necessità di sostituire il proprio precedente elaborato con la nuova tabella di liquidazione 2022 sta nella volontà di adeguare il meccanismo pretorio alle nuove indicazioni "di sistema" date dalla suprema Corte di Cassazione nella recente sentenza n. 10579/2021, secondo la quale il danno in parola "deve essere liquidato seguendo una tabella basata sul 'sistema a punti', che preveda l'estrazione del valore medio del punto dai precedenti, la modularità e l'elencazione delle circostanze di fatto rilevanti, tra le quali, indefettibilmente, l'età della vittima, l'età del superstite, il grado di parentela e la convivenza, nonché l'indicazione dei relativi punteggi, con la possibilità di applicare sull'importo finale dei correttivi in ragione della particolarità della situazione".

Un grande lavoro di analisi e confronto dietro alla nuova versione

La tabella di Milano, nella sua ultima versione del 2021, non rispondeva più, insomma, ai nuovi canoni di sistema richiesti dalla corte di legittimità e si presentava l'esigenza di aggiornare il meccanismo di conto meneghino destinato altrimenti a essere disapplicato a favore della già diffusa tabella del tribunale di Roma, strutturata proprio su un sistema a punti.

Per dare una dimensione dell'impatto pratico di tale importante contributo, basti pensare che ancora oggi la

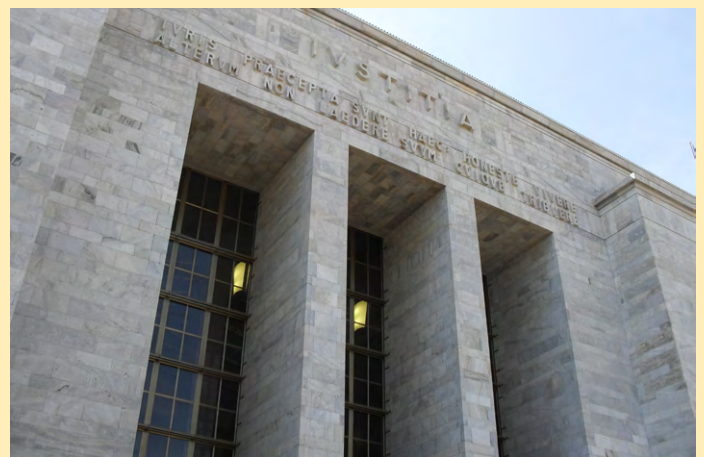


tabella di liquidazione del tribunale di Milano (nella versione precedente aggiornata nel 2021) è utilizzata nella stragrande maggioranza dei tribunali civili dello Stato (circa l'80%) e, pertanto, nella quasi totalità delle controversie chiamate a risarcire il danno da sofferenza endofamiliare indotta dall'azione illecita del responsabile.

Nella relazione di accompagnamento e negli allegati al meccanismo di calcolo, si legge che la tabella è stata elaborata dopo una ponderosa selezione di precedenti giurisprudenziali (circa 600 sentenze) raccolte e inserite in uno schema di generazione del valore dei precedenti, proprio come imposto dalla richiamata sentenza della Cassazione n. 10579/2021.

Nell'anno 2021, dopo la notizia del mutato orientamento della Cassazione, l'Osservatorio ha organizzato numerose riunioni, aperte a giudici e avvocati, che hanno potuto esprimere la propria opinione, fornire suggerimenti ed elaborare proposte concrete: "nella scelta del tipo di tabella a punti sono stati coinvolti altresì 24 giudici civili che si occupano di liquidazione del danno parentale, i quali hanno fornito interessanti spunti e suggerimenti, di cui si è tenuto conto".

(continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

Il valore paritario di uno strumento che garantisce la neutralità

La nuova tabella di Milano, integrata a punti, rappresenta dunque "un risultato di sintesi, progressivamente raffinato secondo le valutazioni maggiormente condivise dal gruppo (6 contrari su oltre 80 partecipanti complessivi ai lavori)", che si colloca nel panorama complesso e delicato del nostro sistema di risarcimento del danno alla sfera affettiva, e quindi coinvolgendo aspetti di grande rilevanza costituzionale, come la persona e la famiglia.

La tabella di Milano è da sempre uno strumento che consente di generare una scala di valori condivisi e uniformi nel territorio dello Stato, permettendo una uniformità di base e un meccanismo di congruità e uguaglianza che eviti che pregiudizi assimilabili siano risarciti con valori economici grandemente difformi a seconda che il giudice chiamato a compensarli si trovi in una città piuttosto che in un'altra.

Ma oltre a questo ruolo, già di per sé centrale nel nostro sistema di compensazione dei danni immateriali (che altrimenti sarebbero relegati a una dimensione di mero arbitrio), la tabella di Milano ha sempre consentito di realizzare la funzione sociale che la normativa sulle assicurazioni obbligatorie (auto soprattutto, ma oggi anche nella Rc sanitaria) impone, consentendo, con il suo meccanismo di prevedibile riservazione di costo, sia la tempestiva attivazione dei risarcimenti, sia, soprattutto, la sostenibilità attuariale ed economica per il comparto assicurativo.

Proprio per quest'ultima ragione la scelta dell'Osservatorio di Milano di mantenere i range economici della nuova tabella all'interno del perimetro dei precedenti valori deve essere salutata con favore per la conservazione dello spirito di continuità con la consuetudine giurisprudenziale più diffusa.

**Maurizio Hazan
e Filippo Martini,
Studio THMR**



AGENTI

Ecco la nuova giunta esecutiva di Anapa

Durante la riunione del consiglio direttivo, a Roma, si è anche dibattuto sulle linee programmatiche dell'associazione per i prossimi anni



Si è riunito a Roma il consiglio direttivo di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, che ha iniziato a impostare la pianificazione del lavoro dell'associazione. Il primo punto all'ordine del giorno della riunione prevedeva la nomina, da parte del presidente, **Vincenzo Cirasola**, della nuova giunta esecutiva nazionale che risulta composta dai due vice presidenti **Paolo Iurasek (UnipolSai)** e **Roberto Arena (Vittoria)**, dal segretario generale **Michele Poccianti (Generali)**, e da **Cecilia Ceselli (Cattolica)**, **Domenico Cugliari (Axa)**, **Renzo Di Lizio (Itas)**, **Pasquale Laera (Allianz)**, **Michele Mainolfi (Zurich)**, **Alessandro Nardilli (Reale Mutua)**, **Paola Salsi (UnipolSai)**, **Federico Serrao (Generali)**.

Durante la riunione si è anche dibattuto sulle linee programmatiche che guideranno l'azione dell'associazione nei prossimi anni tra cui, spiega un comunicato, "spicca l'urgenza di riprendere al più presto le trattative con **Ania** per il rinnovo del contratto imprese-agenti". I nuovi vertici di Anapa hanno poi commentato le diverse novità attese, a partire dal nuovo preventivatore **Ivass**, dalla revisione del sistema di bonus/malus nell'Rc auto, per passare all'introduzione delle tabelle per le macrolesioni, al mystery shopping, ai timori per un aumento delle tariffe sulla spinta dell'inflazione, fino ai temi legati alla digitalizzazione.

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

Supplemento al 7 luglio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2022

RIVIVI IL CONVEGNO



Gestione sinistri
per il cliente ibrido

GUARDA IL VIDEO

La tecnologia
non fa consulenza

GUARDA IL VIDEO



INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2022