

PRIMO PIANO

Lesioni che pesano sull'Rca

Anche se tra il 2005 e il 2013, in Italia, la frequenza dei sinistri Rc auto è diminuita più velocemente che nel resto d'Europa, il costo medio degli incidenti è cresciuto a una velocità tripla rispetto a quella della media del Continente. È quanto sottolinea l'ufficio studi dell'Ania nell'ultimo numero di *Ania Trends*, dove vengono riprese le analisi rilevate nel rapporto *European motor insurance markets* di Insurance Europe.

Nell'arco di tempo osservato, il calo dei sinistri italiani è stato pari al -32%, mentre nel resto d'Europa la media è stata pari al -21%; al contempo, il costo dei risarcimenti in Italia è cresciuto del 34%, contro il 10% del resto d'Europa. Secondo l'Ania, sullo scenario italiano incide in modo determinante "l'elevato numero di incidenti con danni alla persona - osserva l'associazione delle imprese - i cui risarcimenti, nel 2013, hanno pesato per circa il 60% sul cosiddetto premio puro, ovvero il prezzo della polizza Rc auto che sarebbe necessario a coprire il costo dei sinistri ponderato per la loro frequenza". Tali differenze - sottolinea l'Ania "si riflettono direttamente sul premio medio finale che pagano gli assicurati, per il quale si registra infatti in Italia un valore più elevato della media europea, ma in linea con le indicazioni che scaturiscono dal premio puro".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

È nata Anapa - Rete impresAgenzia

Non sarà un clic ad annientare la professione degli agenti. Questo il messaggio forte emerso dal primo congresso nazionale di Anapa, che ha visto, ieri a Roma, la nascita di una sola sigla sindacale grazie all'unificazione con Unapass. Soddissfazione espressa da politici, imprese e dall'Ivass: tutti esortano gli intermediari a non temere il digital



Il nuovo direttivo Anapa - Rete impresaAgenzia

"Qui si inaugura qualcosa di importante". Così ha aperto il primo appuntamento congressuale di Anapa, associazione nata nel 2012, il senatore Gaetano Quagliariello, ex coordinatore nazionale Ncd, che ha sottolineato l'importanza dello sforzo unitario che ha portato oggi alla nascita di Anapa - Rete ImpresAgenzia, la nuova sigla di rappresentanza degli agenti professionisti di assicurazione, sorta dall'unificazione Unapass con il sindacato presieduto da Massimo Congiu, e la componente dell'Associazione agenti UnipolSai.

"Da oggi - spiega Vincenzo Cirasola, presidente nazionale Anapa - le sigle sindacali non sono più tre, ma due. Erano decenni che si parlava di unificazione con altri soggetti, noi oggi l'abbiamo realizzata. Il mercato - continua - richiede velocità di pensiero e di azione per cogliere le nuove opportunità; è cambiato l'approccio e c'è bisogno di un'associazione di categoria che sia un faro, senza steccati e pregiudizi ideologici, per lasciare a ognuno la propria iniziativa imprenditoriale".

Generale plauso è stato espresso da tutti i convenuti, ben riassunto nella considerazione del presidente Ania, Aldo Minucci, che sottolinea l'importanza di "una rappresentanza unitaria come elemento di crescita e sviluppo del mercato".

ASSICURAZIONI, RUOLO CRUCIALE PER IL SISTEMA

Molte le questioni sul tavolo degli agenti e della categoria, a lungo dibattute ieri da politici, regolatore e rappresentanza di imprese e intermediari. "Le assicurazioni - spiega Quagliariello - devono svolgere un ruolo cruciale per mantenere il sistema in equilibrio". Tra i temi più urgenti, lo sviluppo di previdenza e sanità complementare e le calamità naturali. Su quest'ultimo punto, il senatore ha ribadito che il 67% dei comuni e il 50% delle aziende sono a rischio sismico e idrogeologico e che lo Stato ha speso 3,5 miliardi di euro, negli ultimi 20 anni, per indennizzare popolazioni e imprese colpite da calamità. "Molti tabù devono cadere - avverte - per realizzare un sistema di intervento che coinvolga tutte le parti interessate. Non c'è spazio per le posizioni ideologiche, serve razionalità economica per affrontare i problemi del terzo millennio: assicurazioni e agenti devono giocare un ruolo fondamentale". (continua a pag. 2)



in INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo

Clicca qui per seguire la pagina



Vincenzo Cirasola, presidente Anapa - Rete ImpresAgenzia

(continua da pag. 1) Sul tema delle calamità naturali, interviene anche il ministro dell'Ambiente, **Gianluca Galletti**, che annuncia lo stanziamento di 800 milioni di euro per progetti immediatamente cantierabili, nelle metropoli più a rischio, quali Milano, Genova e Olbia. "Gli assicuratori - sottolinea - devono aiutarci a quantificare i danni che i cambiamenti climatici possono produrre, fornendoci gli strumenti per far sì che questi incidano il meno possibile. Questo è il tema del futuro, richiesto dai clienti e dallo Stato".

CATASTROFI, L'RC DEVE ESSERE OBBLIGATORIA

Ad animare la discussione, la questione dell'assicurazione contro le calamità.

"Serve una gestione radicalmente diversa - avverte il sottosegretario al ministero dell'Economia, **Enrico Zanetti** - che può funzionare solo se introduciamo l'obbligatorietà, in modo da garantire costi accessibili a tutti, e una defiscalizzazione. Così costruito, il sistema può stare in piedi, ma dobbiamo dimostrare che si producono vantaggi per lo Stato, risposte efficaci e rapide e uno sgravio per le famiglie".

Incalza il presidente Ania, che, dopo aver sottolineato l'importanza di intervenire sul costo dei sinistri per ridurre i premi Rc auto (pena una sanzione dall'Europa) ha evidenziato che quello delle calamità naturali è uno dei due temi sui quali rischiamo di accumulare un pesante ritardo. "Tutti gli attori - avverte Aldo Minucci - concordano sulla soluzione assicurativa, poi, però, non si conclude nulla per la paura di creare nell'opinione pubblica la convinzione che si stia introducendo una norma che penalizza il settore immobiliare. Solo dall'obbligatorietà - concorda - può nascere la capacità di creare un'offerta alla portata economica di tutti gli italiani, che garantirebbe uno sgravio per lo Stato e condizioni di sicurezza per i cittadini".

SANITÀ, NON TUTTO A TUTTI

L'altro tema, spiega Minucci, è la sanità, dove il maggior ruolo del settore assicurativo non deve essere a detrimento della componente universalistica del servizio sanitario nazionale: "questo - spiega - va garantito a tutti, solo per alcune prestazioni, ma non per diagnostica, prevenzione e visite specialistiche, che devono essere fornite, in forma gratuita, solo a chi vive in condizioni di vulnerabilità economica. Viceversa, non si potrà ridurre la spesa pubblica e aumentare l'efficienza di prestazioni e costi".

DIGITAL, MA SENZA PAURA

Sul tavolo degli agenti, la priorità resta il pericolo digital, anche se parole di rassicurazione sono giunte da tutti gli intervenuti al congresso. "L'intermediazione - spiega **Simona Vicari**, sottosegretario **Mise** - è chiamata a uno sforzo di qualità dei prodotti e della consulenza, da offrire al consumatore per confermare il ruolo centrale che gli agenti ricoprono nelle scelte di acquisto. In questo - avverte - il confronto con il Parlamento può solo migliorare sia la tutela del cliente, sia la salvaguardia di quel rapporto umano tra agente e assicurato, che non si può cancellare anche se avanza il ricorso al digital, da utilizzare senza la paura di essere disintermediati".

CORRETTEZZA DEI COMPORAMENTI

L'importanza del ruolo di promozione e sviluppo delle assicurazioni, svolto dagli agenti, è stato ribadito anche dall'Ania e dall'Ivass, che invita a non cedere agli allarmismi. "Per modernizzare, serve il ricorso alla tecnologia - conferma **Maria Luisa Cavina**, responsabile servizio vigilanza intermediari assicurativi Ivass - ma non basta: il primo asset è la correttezza dei comportamenti. Questa è la chiave per il successo perché fidelizza il cliente e aiuta a soddisfare i bisogni di copertura". Sono ancora molte le segnalazioni verso gli intermediari, sottolinea l'Istituto: "nel 2014, sono stati 347 gli atti di contestazione pecuniaria inoltrati da Ivass, con particolare riguardo alla non osservanza delle regole sulla separazione patrimoniale, e 345 i provvedimenti disciplinari, in aumento del 16%, rispetto al 2013: sono state previste radiazioni nel 30% dei casi". L'Ivass esorta gli agenti a un costante aggiornamento professionale e, in questo senso, l'Istituto ha disposto un sistema più rigoroso nei contenuti e negli standard richiesti ai formatori. "Perché - avverte la responsabile - questo è il primo sostegno alla correttezza dei comportamenti".

UN AIUTO DALLA NORMA

Uno strumento a favore degli intermediari arriva già dalla norma. Il sottosegretario Zanetti ha, infatti, annunciato il ripristino nella legge di stabilità di un sistema di tassazione (per i professionisti con fatturato fino a 30 mila euro, riservato al regime dei minimi) che, spiega, "non solo è più semplificato, ma prevede un'aliquota del 5% nei primi cinque anni di attività. Una norma ultra favorevole che credo sia di grande utilità anche per la vostra categoria".

IL NUOVO DIRETTIVO

Il congresso si è concluso con l'elezione del nuovo direttivo, che sarà presieduto da Vincenzo Cirasola, coadiuvato da tre vice presidenti, **Enrico Ulivieri**, **Paolo Iurasek** ed **Enzo Sivori**, e dagli altri membri, **Laura Castelluzzo**, **Roberto Arena**, **Giovanni Trotta**, **Eric Somaschini**, **Federico Serrao** e **Bruno Coccato**. E con l'affermazione del nuovo presidente: "non è un clic che può annientare la nostra professione".

NORMATIVA

In caso di continuous cover

L'assenza di intenzioni dolose e la costanza di copertura, con la stessa compagnia, può mettere al riparo l'assicurato da mancati indennizzi



Le garanzie prestate secondo lo schema della *claims made clause* costituiscono ormai, la prassi negoziale per assicurare i rischi professionali che, manifestandosi in modo graduale nel tempo o addirittura per il loro carattere lungolatente, producono una sinistralità tardiva difficilmente prevedibile in termini certi.

Come precedentemente osservato per la *deeming clause*, la stessa ben può essere integrata con una seconda clausola introdotta nel settore delle assicurazioni professionali dalle polizze all risk: la cosiddetta *continuous cover*, che svolge la propria utilità nei casi in cui l'assicurato, al momento di rinnovo della polizza annuale con la stessa compagnia assicurativa, ovvero in caso di stipula di nuovi contratti a condizione che il contraente disponga di altra valida copertura assicurativa, sia a conoscenza di una circostanza accadutagli. Ma ritenendola non foriera di una futura richiesta risarcitoria, decide di non denunciarla all'assicurazione.

Deve premettersi che, nell'ipotesi in cui le condizioni di polizza non prevedano il tacito rinnovo, ogni polizza annuale, quand'anche stipulata con la stessa compagnia, è da considerarsi, a tutti gli effetti, un nuovo contratto distinto e autonomo dal precedente.

Niente indennizzo se c'è malafede

Recentemente, il Tribunale di Roma ha rigettato la richiesta di indennizzo di un assicurato, in quanto, pur in presenza di una *continuous cover*, il contraente aveva, in malafede, sottaciuto un evento che poteva ragionevolmente dar luogo ad un sinistro (nello specifico si trattava di un ginecologo che aveva potuto esaminare i referti medici del neonato, prendendo coscienza di un proprio grave errore professionale, che aveva causato dei problemi non immediatamente visibili).

Come si può dunque conciliare, in ipotesi di tal genere, l'interesse della compagnia assicurativa con la posizione dell'assicurato? Il quesito determina la necessità di integrare e coordinare il

meccanismo della clausola *claim made* con ulteriori istituti, al fine precipuo di rendere più vantaggiose le soluzioni offerte dagli operatori del settore assicurativo.

L'utilizzo della *continuous cover clause* ha la finalità di garantire, in caso di un nuovo contratto con la medesima compagnia, che siano comunque coperti quei sinistri che potranno sorgere in corso di validità della polizza e che siano riconducibili a circostanze già note all'assicurato al momento della stipula di ogni nuovo contratto annuale.

Buona fede e continuità

Condizione fondamentale e ineliminabile è che la mancata segnalazione della circostanza, in fase di stipula, non sia celata da intenzioni dolose e, quindi, che l'assicurato fosse in buona fede nel ritenere che quella circostanza non avrebbe generato un sinistro.

Altra condizione fondamentale è che vi sia stata comunque copertura continuativa con la stessa compagnia, dalla data di effettiva conoscenza della circostanza fino alla data di apertura del sinistro ad essa conseguente.

Tale schema può comunque essere accompagnato da specifiche limitazioni di rimborso e/o presenza di franchigie e scoperti rilevanti.

Un esempio di *wording* può, infatti, essere il seguente: in relazione alla richieste di *risarcimento contemplate* verrà applicato a carico dell'assicurato uno scoperto pari al 20% del danno liquidabile con un minimo del 150% della franchigia più elevata tra quella indicata sulla Scheda di Copertura della polizza e quella indicata sulla Scheda di Copertura della polizza in corso nel momento in cui l'assicurato è venuto a conoscenza dei suddetti fatti o circostanze.

Avv. **Giorgio Grasso**, PhD
Of Counsel Studio Legale Simmons & Simmons LLP

NEWS

Competenza e specializzazione

Nei giorni scorsi Dual Italia ha incontrato la sua rete di agenti e broker a Roma, Padova e Milano

Competenza, specializzazione e gestione sinistri, sono le tre parole chiave che hanno contraddistinto il *Roadshow 2015 di Dual Italia*, che ha incontrato la sua rete di agenti e broker: tre città (Roma, Padova e Milano), sette incontri, più di venti ore di confronto con oltre 350 intermediari professionali. Sono alcuni dei principali numeri del roadshow che si è svolto dal 3 al 12 novembre.

I nuovi prodotti

Il Roadshow si è declinato seguendo tre focus di fondo: in primis le nuove soluzioni che completano un panel d'offerta di 125 prodotti. Negli ultimi 12 mesi Dual Italia ha aperto quattro nuove linee di business: *Bbb* (copertura assicurativa per gli istituti di credito); *Title insurance* (tutela della compravendita e locazione di immobili di provenienza donativa); *Cyber risks* (polizza risarcitoria e indennitaria con inclusa assistenza 24 ore su 24) e *Posi* (copertura della responsabilità civile degli amministratori e della società in vista della quotazione sui mercati regolamentati). In queste ore, invece, sono on air sulla piattaforma di emissione della società: *Dual D&O individual*; *Dual business protection non profit*; *Dual corporate protection ordini professionali*; *Dual miscellaneous*; *Dual professioni ingegneri dell'informazione*; *Dual Occ* (organismi di composizione della crisi). Sono stati, inoltre, riorganizzati i testi di polizza di Dual professioni in modo da renderli più chiari e di immediata lettura, ma anche più duttili. Nello specifico sarà ora possibile: eliminare la franchigia fissa (con un sovrappremio del 10%) per i commercialisti che svolgono attività di sindaco/revisore/odv e per gli avvocati anche per attività ordinaria; offrire *Dual professioni* (ingegneri e architetti e commercialisti e avvocati) senza la clausola di retroattività con uno sconto del 30%, applicabile a tutte le fasce di fatturato.

La gestione dei sinistri

Al Roadshow era presente anche il team di avvocati dell'ufficio sinistri di Dual Italia per richiamare l'attenzione sull'attività che viene quotidianamente dedicata alla gestione di questo servizio. In quest'ottica è stata ribadita l'importanza di avere in house una struttura qualificata.

R.A.

INTERMEDIARI

Congresso nazionale Sna, modificato lo statuto

Cambia l'articolo 16, capo VI, riguardante i gruppi agenti. La prima giornata era stata dedicata alla relazione dell'Esecutivo nazionale: grande spazio ai problemi di Fpa



Nel corso della seconda giornata del 48esimo congresso nazionale di Sna, a San Marino, è stata approvata la modifica dell'articolo 16, capo VI, dello statuto che riguarda il riconoscimento dei gruppi agenti da parte del sindacato. Essenzialmente cambiano due cose: la definizione

di gruppo agente, i cui membri non devono più per forza operare per lo stesso gruppo finanziario, e poi che almeno il 25% degli agenti aderenti al gruppo aziendale devono essere iscritti al sindacato. La modifica è passata così come scritta nella proposta dell'Esecutivo con cinque voti contrari su 300 tra presenti e deleghe.

È passata anche la cancellazione di *o rappresentante* dal testo dell'articolo che però è fuori dall'emendamento che si intendeva modificare ("L'iscritto al Sindacato nazionale agenti può aderire a più gruppi aziendali ma può rivestire la carica di presidente o rappresentante in un solo gruppo").

Gli emendamenti che si opponevano alle modifiche sono stati respinti. **Claudio Demozzi**, presidente di Sna, si era detto contrario alle correzioni perché il nuovo testo dell'articolo 16 apre le porte anche ai piccoli gruppi agenti che desiderano aderire allo Sna.

Il presidente del Comitato dei gruppi, **Roberto Fresia**, ha poi ricordato che all'interno del comitato c'è già una delibera che impegna i gruppi agenti a non avviare in proprio trattative di primo livello con la compagnia.

Il congresso era iniziato alle 16.45 di ieri, giovedì 19 novembre, con un minuto di silenzio in ricordo delle vittime degli attacchi terroristici di venerdì 13 novembre a Parigi. La prima giornata è stata interamente dedicata alla sessione ordinaria, con la presentazione della relazione morale e finanziaria dell'Esecutivo nazionale e a seguire gli interventi dei congressisti che hanno voluto commentare la relazione. Alle 19.30 di ieri erano presenti 351 agenti su 430, raggiunto quindi il numero legale.

Fabrizio Aurilia

A questo [link](#) è possibile seguire la cronaca del congresso, mentre su *Insurance Daily* di lunedì 23 novembre, sarà pubblicato un articolo di approfondimento.

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