

EDITORIALE

Rivoluzione per i pagamenti

Mentre al World Economic Forum si discuteva dei temi che caratterizzano l'economia mondiale, e venivano elencati commenti autorevoli sulla tenuta del sistema bancario italiano, sul potere di Mario Draghi o sulla debolezza della vigilanza sulle banche, la notizia dell'applicazione Satsipay arrivava per farci guardare al futuro con sorriso e un po' di speranza in più. Lontani dai riflettori di un evento internazionale come quello di Davos, tre giovani di Cuneo, fondatori di Satsipay, debuttavano sul mercato italiano presentando un sistema di pagamento digitale che promette di porsi come alternativa, per le transazioni frequenti e di piccolo importo, all'uso di contanti.

L'applicazione è totalmente gratuita (senza canoni mensili né costi di attivazione) e per l'utente costa 0,20 centesimi solo per transazioni superiori a 10 euro. È possibile appoggiarsi a qualsiasi circuito bancario ma tutti i passaggi intermedi vengono eliminati. Nel giro di cinque anni Satsipay, che gestirà internamente le operazioni, punta a divenire leader europeo, con 10-15 milioni di utenti. Vigilare sulla correttezza dell'operatività di Satsipay sarà d'obbligo, ma scoprire oggi questo genere di inventiva, e soluzioni una volta impensabili, non ha prezzo.

Maria Rosa Alaggio
Direttore di Insurance Daily

NORMATIVA

Delimitare il rischio si può

Non possono essere considerate vessatorie le clausole che circoscrivono l'oggetto della garanzia prestata sotto il profilo temporale. Secondo una recente sentenza del giudice di merito di Roma, queste specificano il contenuto e i limiti della copertura assicurativa

Spesso, si ritiene (erroneamente) che la delimitazione dell'oggetto della prestazione assicurativa debba ricadere all'interno dell'alveo delle clausole vessatorie ex articolo 1341 del *Codice civile*, confondendo il concetto di *delimitazione del rischio* con quello di *limitazione dell'oggetto*.

In realtà, il contratto assicurativo è individuato anche dal disposto degli articoli 1882 e 1905 c.c., i quali prevedono quale suo elemento essenziale, i *limiti* dell'obbligazione indennitaria dell'assicuratore, rimettendo all'autonomia privata la concreta determinazione di tali limitazioni.

Ciò che contraddistingue dalle altre le clausole che definiscono l'oggetto del contratto di assicurazione, è il preciso riferimento a uno o più aspetti dell'evento dannoso (modalità di accadimento, ammontare dell'indennizzo, identità del danneggiato, causa o tipologia del danno, tempo di verifica ed altri ancora), mentre debbono ritenersi limitative della responsabilità dell'assicuratore quelle clausole che fanno riferimento ad elementi di fatto estranei all'evento dannoso stesso (e ricadono, quindi, nella previsione degli articoli 1229 e 1341 c.c.).

Così, in un recente caso trattato, il giudice di merito di Roma ha rigettato la domanda dell'assicurato che eccepeva l'asserita vessatorietà di una clausola che escludeva dalla copertura assicurativa le richieste di risarcimento pervenute all'assicurato, per effetto di errate analisi strumentali, trascorsi tre anni dalla consegna degli elaborati ai clienti.

SPECIFICARE IL RISCHIO GARANTITO

Il giudice di merito, in linea con quanto già chiarito in passato dalla *Suprema Corte* con sentenza 10619 del 2012, ha escluso che soggiacciono al regime previsto dal comma 2 dell'articolo 1341 c.c., le clausole che riguardano il contenuto e i limiti della garanzia assicurativa, in quanto meramente atte a specificare il rischio garantito.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo



Clicca qui per seguire la pagina

(continua da pag. 1) Dunque, al momento della redazione del contratto assicurativo, va considerato che non hanno carattere vessatorio quelle clausole che mirano soltanto a delimitare l'oggetto della garanzia prestata sotto il profilo temporale, fissando, ad esempio, la durata entro cui i rischi restano assicurati, o, ancora, il tetto massimo di indennizzo. Tali clausole, dunque, riguardano il contenuto e i limiti della garanzia assicurativa e, pertanto, *specificano il rischio garantito* (cfr., Cassazione 16 marzo 2012, 4254 e Cassazione 7 aprile 2010, 8235).

LA VESSATORIETÀ, SOLO NEI CONTRATTI UNILATERALI

In particolare, essendo siffatta clausola contenuta nelle condizioni particolari di polizza, specificamente approntate per l'assicurato/contraente e non contenute in un modulo e formulario già predisposto, bensì in un foglio firmato in originale anche dal contraente, non necessita di una espressa doppia sottoscrizione. In materia, i giudici di legittimità sono chiari nel ritenere che la vessatorietà ex articolo 1341 c.c., comma 2, attiene a contratti unilateralmente predisposti da un contraente in base a moduli o formulari in vista dell'utilizzazione per una serie indefinita di rapporti, senza che all'altro contraente sia utilmente consentito di richiedere e appor-tare eventuali modifiche con riferimento alla specifica vicenda contrattuale, dopo averne apprezzato il contenuto (cfr. Cassazione 3184 del 2006; Cassazione 4241 del 2003).

Così, ad esempio, qualora si volesse fornire protezione contro gli infortuni (generalmente morte e invalidità permanente grave), appare pienamente valida, anche se non doppiamente sottoscritta, la clausola che limiti la somma assicurata, al saldo in linea capitale e interessi risultante dalle evidenze contabili del contraente al giorno precedente a quello in cui si è verificato l'infortunio. Essendo altresì consigliabile precisare, ad esempio, che l'ammontare dell'indennizzo è pari alla somma assicurata, con il massimo di euro *** per ogni rapporto. Qualora risultino in essere più rapporti intestati alla medesima persona, la somma degli indennizzi non potrà essere comunque superiore ad euro *** complessivi.



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



ANAPA
Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione
Rete ImpresaAgencia

Scarica la nuova app
ANAPA

App Store Google play

INTERMEDIARI

Tutte le cose che i canali alternativi non fanno

L'agente di assicurazione è ancora l'unico distributore di polizze in grado fornire professionalità e consulenza al cliente, ma anche di garantire la compagnia in fase assuntiva. La pensa così Massimiliano Gadda, agente di Allianz e presidente provinciale Sna (Lodi-Padana)

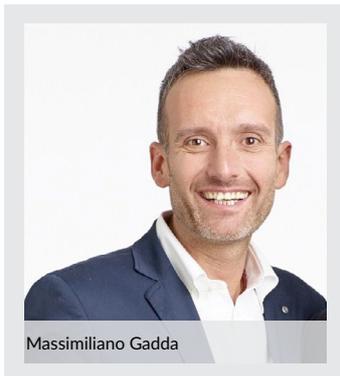
Previdenza, investimenti, lotta alle frodi, protezione dell'individuo, professionalità e affidabilità in fase assuntiva: tutte cose che hanno in comune gli agenti di assicurazione. Gli intermediari restano in prima linea perché svolgono una funzione anche sociale. Negli investimenti, soprattutto previdenziali, il ruolo consulenziale dell'intermediario è determinante, perché sa valutare la situazione familiare, patrimoniale, la tipologia di remunerazione, le esigenze fiscali. Nessun canale alternativo, inoltre, può garantire una sana assunzione come il presidio fornito da un agente che conosce il territorio e ha il controllo sulle sue reti di subagenti. Di queste cose ne è convinto **Massimiliano Gadda**, agente Allianz, membro del direttivo dell'Associazione agenti Allianz e presidente provinciale Sna nella sezione Lodi-Padana.

Tutti, teoricamente, conoscono i principi dell'articolo 117 del Codice delle Assicurazioni ma sorprendono i ripetuti tentativi, da parte degli agenti, di derogarvi. A rammentarli, ci pensano le sanzioni di Ivass. Per essere "compliant" con il 117, non basta aprire un conto separato, ma conoscere bene il conto gestione dell'agenzia. Quali aiuti possono dare i gruppi aziendali?

Innanzitutto non sono d'accordo sull'affermazione dei "ripetuti tentativi da parte degli agenti di derogarvi". Ci possono essere delle irregolarità, e chi sbaglia si assume la responsabilità. Certo le regole sono stringenti, opprimenti, e con sanzioni sproporzionate. Ci auguriamo che il sindacato riesca a intervenire sul legislatore e sull'Ivass per razionalizzare la materia. Nel frattempo il nostro gruppo (Associazione agenti Allianz) assiste i propri associati, facendo cultura, con percorsi di consapevolezza e formazione, ma anche fornendo strumenti operativi quali software dedicati a gestione e controllo dell'operatività aziendale.

Perché in Italia è ancora così bassa la tutela assicurativa dell'essere umano per il solo caso morte? È una responsabilità della categoria degli agenti, non attrezzata tecnicamente, o sono le imprese che non ne concepiscono il valore sociale?

Purtroppo in Italia l'assicurazione è spesso associata alla polizza auto, e questo ne distorce il valore. Certo, la polizza auto è obbligatoria per legge, ma ci sono coperture assicurative che sono moralmente e socialmente prioritarie. Noi agenti siamo in prima linea su questi temi proprio perché svolgiamo un ruolo anche sociale. E non c'è comparatore o canale alternativo che possa garantire ciò. Chi vuole dare tranquillità alla propria fami-



glia, deve rivolgersi a un agente professionista. Se le compagnie veicolassero al mercato questi concetti, piuttosto che investire milioni in pubblicità nei comparatori, forse anche in Italia crescerebbe la cultura di serie coperture assicurative.

Si dice che ai fondi pensione siano applicati approcci troppo prudenti. Investire significa saper osare di più?

Credo che non esista una soluzione buona per tutti. Il fattore durata, ad esempio, è fondamentale per individuare il percorso migliore. Insomma è comprensibile che un trentenne e un cinquantenne possano scegliere indirizzi di investimento diversi. Ma non solo, contano tanti altri fattori, quali la situazione familiare e patrimoniale, la tipologia di remunerazione (stabile o variabile), l'esigenza fiscale.

Anche in questo caso il ruolo consulenziale è determinante. Soprattutto con quanto accaduto in questi ultimi mesi. Certo conta la stabilità della banca o della compagnia, ma conta innanzitutto la professionalità e la competenza di chi propone l'investimento. Sarò di parte, ma professionalità e competenza sono caratteristiche dell'agente di assicurazioni.

In tema di fondi pensione non si può non ricordare la triste vicenda legata a Fpa. Può darci una spiegazione di ciò ha scritto il commissario Ermanno Martinetto, a fine dicembre, in merito a possibili modifiche o a nuove speranze sul futuro del fondo?

Credo che Martinetto intendesse sottolineare che il suo obiettivo è il ripristino di una gestione sostenibile del fondo pensione, e non la sua chiusura. Non posso che esserne contento. Il problema è come. È inutile negarlo, bisogna metterci soldi e modificare i meccanismi che sono alla base del fondo stesso. Auspico che in maniera serena e pragmatica, senza ideologiche strumentalizzazioni, si individuino i giusti correttivi.

Per concludere una domanda sull'Rc auto, lei crede che la lotta alle frodi potrà trovare un vero deterrente nella dematerializzazione del contrassegno?

In primis definiamo cosa s'intende per frode. C'è chi non si assicura, e le spiegazioni possono essere molteplici, a cominciare dalla crisi economica. C'è poi chi froda sui sinistri o prova a frodare in fase di stipula per risparmiare attraverso esibizione di documentazione non conforme alla legge. In questi due casi una sana assunzione può essere garantita dal presidio fornito da un agente professionista. È fondamentale la conoscenza del territorio, il controllo sulle reti dei subagenti, la verifica puntuale, ante stipula della documentazione, cosa molto spesso non propriamente attuata dai canali alternativi.

Carla Barin

RICERCHE

Il performance management, questo sconosciuto

Le aziende europee non fanno molto per sviluppare concretamente questo tipo di pratica. Un manager su tre si ritiene insoddisfatto, e in Italia la situazione è anche peggiore

In Europa, il *performance management*, cioè lo strumento principale che utilizzano le aziende per allineare gli obiettivi individuali dei singoli manager alle priorità strategiche di business, non è giudicato soddisfacente dalla maggioranza delle organizzazioni economiche che operano sul continente. Lo ha rilevato una ricerca di **Willis Towers Watson**, che ha coinvolto circa 400 aziende: solo il 36% delle imprese in Europa (il 54% in Italia) considera efficace il proprio processo di performance management.

Il 39% dei manager, poi, non ne riconosce valore, e il 47% afferma di non avere il tempo per gestirlo correttamente. In sostanza, un manager su tre ritiene insoddisfacente il performance management.

La ricerca mette in evidenza come sia necessario un cambiamento decisivo per colmare il gap e migliorare l'efficacia e la percezione del processo. Solo il 5% delle aziende ha cambiato il proprio sistema o di chiara di stare per farlo: in Italia la percentuale è allo 0%. Il 23% sta anche considerando di eliminare valutazioni e punteggi, però solo 6% ha iniziato davvero a lavorarci.

Gli approcci tradizionali, secondo Willis Towers Watson, sono ancora largamente diffusi: tre aziende su quattro adottano il "classico processo con 1-2 step all'anno e il 42% una valutazione/punteggio singola/o".

F.A.

DALLE AZIENDE

C Consulting International Un caso di successo globale

Da circa un anno **C Consulting International** ha avviato una decisa attività di promozione per la vendita di *XLayers* (Gestione e controllo della riassicurazione) fuori dal territorio nazionale (già oltre cinquanta clienti soddisfatti in Italia). A dicembre 2015, **Adriatic Slovenica**, la seconda compagnia di assicurazione slovena, ha firmato l'ordine d'acquisto per *XLayers* (con installazione e inizio progetto a febbraio 2016).

La soddisfazione in **C Consulting International** è grande, poiché il primo contatto con **Adriatic Slovenica** è avvenuto a fine settembre 2015 (tre soli mesi di ciclo di vendita): l'esigenza molto sentita in compagnia di una forte copertura informatica della riassicurazione ha trovato riscontro preciso e completo nella soluzione *XLayers*. **C Consulting International** è riuscita a trasmettere la credibilità del proprio messaggio non solo con le solide referenze già esistenti, ma anche con l'impegno dei propri specialisti (decenni di esperienza specifica) che hanno dimostrato presso il cliente come *XLayers* fosse davvero la soluzione cercata.



DUAL

presenta

**DUAL Business protection
NON profit**

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