

PRIMO PIANO

## Sanità, ecco l'Rc professionale

Dopo numerosi rimandi, il ddl sulla modifica dell'Rc professionale sanitaria dovrebbe diventare legge entro l'estate. La deadline è stata fornita dal relatore del disegno di legge, Federico Gelli. A oggi, il ddl, già approvato alla Camera lo scorso 27 gennaio, è all'esame del Senato. In settimana, a quanto si apprende, inizieranno le votazioni in Commissione Sanità, propedeutiche all'approvazione definitiva. Nello specifico, il testo di legge punterebbe, secondo quanto riferito da Gelli, a ridurre il ricorso alla medicina difensiva e, allo stesso tempo, mira a consentire al servizio sanitario nazionale di risparmiare ingenti risorse così da destinarle alla tutela della salute dei cittadini. Il progetto di legge, nelle intenzioni, ristabilisce l'equilibrio nel rapporto medico-paziente e, abbattendo analisi ed esami inappropriati, mira a ridurre automaticamente le liste d'attesa. "Con questo disegno - ha spiegato Gelli - aumentiamo le tutele e le garanzie dei professionisti, dei medici e degli infermieri, ma allo stesso tempo diamo più diritti ai cittadini che hanno subito un danno dal sistema sanitario". Con l'approvazione in via definitiva, secondo il relatore Gelli, "si va a coprire un vuoto legislativo che era ormai presente da oltre 15 anni e riportiamo l'Italia in linea con quanto avviene nel resto d'Europa".

Renato Agalliu



IL PUNTO SU...

## Claims made: gli scenari dopo la sentenza

**Il recente pronunciamento delle Sezioni Unite sulla legittimità della clausola a richiesta fatta apre a sviluppi non attesi che complicano il mercato delle polizze di Rc per i professionisti**



Conviene tornare subito in argomento. La sentenza depositata in data 6 maggio 2016 dalle Sezioni Unite della Cassazione (9140, presidente Rordorf, estensore Amendola - si veda l'articolo pubblicato su *Insurance Daily* n. 924 dell' 11 maggio scorso) sulla complessa ed annosa questione della legittimità, nello schema normativo attuale, della clausola denominata *claims made* o *a richiesta fatta*, sta portando grande preoccupazione nel mercato.

Si giustifica quindi il timore che la lunga attesa della decisione aveva indotto: il decreto di rimessione alle Sezioni Unite era del marzo 2015, con la segnalazione di una "questione di massima e particolare importanza", mentre ancora di recente, in data 28 aprile 2016, un'ordinanza interlocutoria della III sezione della Corte differiva la decisione in attesa del pronunciamento odierno.

Innanzitutto, il mercato assicurativo guardava con timore i possibili effetti dirompenti di una eventuale dichiarazione di illegittimità della clausola in argomento (come da più parti sostenuto), per la ragione che tale evenienza avrebbe voluto dire lo stravolgimento dell'impianto negoziale del regime temporale di una vasta gamma di prodotti assicurativi, prime fra tutte le polizze per la protezione della responsabilità civile dei professionisti.

Certamente interessati a tale decisione erano tutti gli operatori del diritto (avvocati, magistrati, dottrina) che a vario titolo in questi anni si sono impegnati nella ricerca di un equilibrio complesso tra ciò che è lo schema normativo dell'assicurazione della responsabilità civile (legato alla copertura del *fatto illecito* ex articolo 1917 del Codice Civile) e la derogabilità convenzionale dell'insorgenza della garanzia assicurativa.

Ma, soprattutto, la decisione era attesa anche per l'impatto che la stessa avrebbe avuto (e avrà) verso l'intero mondo delle professioni, oggi soggetto e compresso tra obblighi di dotarsi di "idonee" coperture assicurative (legge 148/2011 e legge 189/2012, meglio nota come *legge Balduzzi*) e una penuria di offerta di prodotti assicurativi adeguati sul piano dell'ampiezza della garanzia e sostenibili su quello del loro costo economico. *(continua a pag. 2)*

**INSURANCE REVIEW su TWITTER**  
Seguici cliccando qui





(continua da pag. 1)

### LE POSSIBILI CONSEGUENZE DELLA DECISIONE

Più che un esercizio di analisi delle ragioni giuridiche del pronunciamento, ci preme proiettarci in avanti e analizzare quello che potrebbe essere il possibile (probabile?) scenario futuro dell'intera disciplina dell'assicurazione della responsabilità civile e, in particolare, di quella professionale.

È estremamente importante comprendere, pur in questa fase di *impatto embrionale* e ancora di sintesi interpretativa, quali saranno le conseguenze immediate e a breve termine di tale importantissima sentenza.

Proviamo dunque a delineare questi plausibili scenari futuri:

1. Va da sé che il comparto assicurativo direttamente coinvolto dalla decisione sarà quello delle coperture rese alla responsabilità civile professionale.
2. Una prima conseguenza pratica sarà quella di rendere ancora più aleatorio l'esito del corposo contenzioso giudiziale che pende tutt'oggi con riguardo alla validità o meno delle delimitazioni temporali delle coperture sotto effetto della clausola *claims made*; contenzioso che certamente ora verrà fortemente condizionato dalla sentenza 9140.
3. Resta poi rimesso all'incertezza più assoluta l'impatto che la decisione di un giudice potrebbe avere sull'efficacia delle stesse coperture assicurative chiamate a garantire in

giudizio il professionista: se, ad esempio, un giudice correggesse il regime temporale della polizza da *claims a loss*, lo stesso contratto invocato potrebbe non essere attivo sul fatto, proprio perché stipulato dopo l'antecedente eziologico della colpa.

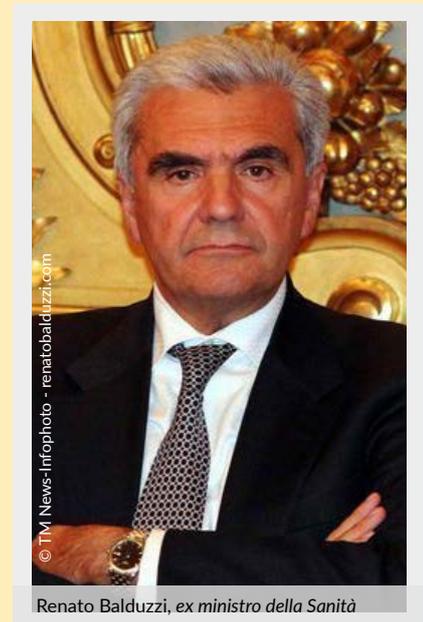
4. Certamente il mercato assicurativo dovrà rivedere il proprio impianto assuntivo dei rischi professionali e, con essi, anche i costi di riservazione attuali. Ad esempio, si potrà prevedere l'uscita di scena della clausola *claims made* cosiddetta *impura*, oggi per il vero la più preferita nel panorama dell'offerta assicurativa.

5. Facile prevedere, con l'estensione temporale delle coperture indotte da questa decisione, l'innalzamento dei costi assicurativi per i professionisti e quindi degli indici attuariali che governano l'offerta del prodotto sul mercato. Il probabile innalzamento dei costi legati all'estensione del rischio temporale diverrebbe dunque, per paradosso, un *boomerang* a carico della classe libero-professionale che si vorrebbe tutelare.

6. Né al settore assicurativo potrà comunque piacere (nel contesto finanziario e di ritenzione delle riserve) una aleatorietà del ramo indotta non solo dalla tipicità del rischio, ma anche dalla possibile valutazione futura che il singolo giudice potrà dare dell'efficacia vincolante del regime temporale della polizza, pur liberamente accettata e negoziata fra i contraenti.

7. Il monito lanciato verso le associazioni di categoria e, per essi, verso gli operatori commerciali che collocano i prodotti sul mercato della Rc professionale, avrà conseguenze tanto nel contesto della negoziazione del prodotto, quanto in quello (che rimane sotto traccia ma non silente) della responsabilità professionale degli stessi intermediari che facilitino la commercializzazione di polizze ritenute in seguito *inadeguate*.

8. Infine, ma non ultimo, lo stesso monito avrà (se ben compreso ove è opportuno che lo sia) conseguenze di natura precettiva anche per l'Esecutivo (chiamato a regolamentare per decreto gli obblighi assicurativi imposti dalla legge) e, in ultima analisi, per lo stesso legislatore che proprio di questi tempi sta discutendo la riforma della responsabilità sanitaria (ddl Gelli, 2224, attualmente in commissione al Senato, con testo approvato alla Camera dei deputati lo scorso gennaio 2016).



Renato Balduzzi, ex ministro della Sanità

Quello che va detto, è che la Corte ha provato a farsi carico (prima ancora del nostro legislatore, che ancora si dibatte tra inefficaci formule normative, si veda la cosiddetta legge Balduzzi, o confusi propositi di riforma solo settoriale della materia, il ddl Gelli riferito ancora alla sola Rc sanitaria) del *grido di dolore* che proviene in più modi dal *mondo delle professioni*, schiacciato oggi tra rigidità giurisprudenziali circa il proprio operato (sempre più veicolato verso l'obbligazione di risultato), costi materiali di reperibilità delle garanzie assicurative e, soprattutto, la sensazione diffusa di inadeguatezza delle stesse coperture, lasciando oggi sempre più il professionista esposto sul piano patrimoniale ed emotivo.

Filippo Martini,  
Studio Mrv

INTERMEDIARI

## L'agenzia si difende con l'informatica

**La competenza telematica, solo se gestita direttamente dall'intermediario, può dare un valore aggiunto, economico e strutturale, al punto vendita. A sostenerlo, Carlo Alberto Molinari, agente Axa e attivista Sna**

Le compagnie preferiscono le agenzie tecnologiche, favorendole con il proprio know-how. **Carlo Alberto Molinari**, agente Axa, membro della commissione formazione del gruppo e della sezione provinciale di Bologna di Sna, non crede alle discriminazioni da parte della mandante nei confronti delle agenzie digital, che anzi possono portare un valore aggiunto. Ed esorta gli intermediari a cambiare l'approccio con il mercato, puntando su un'adeguata preparazione professionale e tutela dell'assicurato, per non rischiare di pregiudicare il futuro stesso della propria attività.



**Le imprese affermano che gli intermediari sono indispensabili. Inesorabilmente, i punti vendita diminuiscono. Come immagina il futuro degli agenti?**

In un mercato certamente in evoluzione come in questo ultimo decennio, l'intermediario assicurativo sarà sempre indispensabile sia per le compagnie sia per il cliente. L'agenzia del futuro dovrà certamente cambiare l'approccio con il mercato e di conseguenza con l'utilizzatore di questo mercato: l'assicurato. Questa trasformazione la stiamo già notando da diversi anni in vari settori; i clienti si servono sempre più frequentemente del web, tramite vari strumenti e siti. Sono informati e usano la tecnologia come mezzo di confronto o come definitivo approdo ai loro interessi: sono essenzialmente attratti dal prezzo, purtroppo, e non dalla concretezza del contratto. L'agenzia che non sarà in grado di seguire questa evoluzione/trasformazione sarà espulsa dallo stesso mercato. Questo purtroppo porterà all'eliminazione di grandi competenze e professionalità.

**Oggi, la concorrenza è notevole e organizzata. Spesso la stessa compagnia crea conflitto di immagine e di interessi sulla stessa piazza, agevolando chi opera sul web. Come si difende per attuare lo sviluppo produttivo dell'agenzia?**

La difesa dell'agenzia, come dicevo in precedenza, si dovrà attuare attraverso l'utilizzo dell'informatica ma, anche e soprattutto, con un'ottima preparazione professionale che deve dare quelle sostanziali coperture agli assicurati che, effettivamente, vadano a tutelarli nelle varie fasi della vita e del lavoro. Non per sparare nel mucchio, come fanno certi competitor con prodotti di massa, bensì per fornire un buon servizio alla clientela con una consulenza mirata, la quale non sia limitata solo al prezzo più basso.

**Il consulente assicurativo deve mettere a frutto il proprio know-how di conoscenza delle varie leggi per accedere con serietà a questa professione. A suo parere, gli agenti hanno coscienza degli obblighi imposti e le relative responsabilità, quando compilano il modello per l'adeguatezza?**

Personalmente, ritengo che gli agenti e la loro struttura conoscano perfettamente gli obblighi imposti dal legislatore, ma tanti, purtroppo, non sanno effettivamente la portata della responsabilità e delle sanzioni che potrebbe incombere per una non adeguata compilazione e assunzione di coscienza della norma, vista anche la continua evoluzione delle normative e l'enorme carico burocratico addossato alle agenzie.

**Viviamo in un mondo che procede velocemente e la telematica è solo un mezzo a disposizione. Le agenzie più tecnologiche e proattive sono, a suo parere, un valore aggiunto per le compagnie o potrebbero creare discriminazioni?**

Le agenzie più tecnologiche e con una struttura organizzativa specialistica nei vari comparti stanno portando un valore aggiunto alle compagnie, le quali, non dobbiamo nascerlo, favoriscono con il proprio know-how questi punti vendita. La competenza telematica, se gestita direttamente dall'agente veramente *imprenditore*, può dare un valore aggiunto economico e strutturale alla propria agenzia. Non credo alle discriminazioni vere e proprie da parte della mandante: penso che il restare lontano dall'avanzamento globale del mercato possa pregiudicare il futuro stesso della propria attività.

Carla Barin

**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 17 maggio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

Convegno

## LE AZIENDE TRA RISCHI E SINISTRI

9 GIUGNO 2016



MILANO



Palazzo delle Stelline,  
Corso Magenta, 61



9.00 - 17.00

Con il Patrocinio di:



Città  
metropolitana  
di Milano

Altri Patrocini:



Sponsor:



### PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.40 - TAVOLA ROTONDA: **Rischi globali per grandi e piccole aziende: come cambiano e come gestirli?**

*Mariarita Arena, responsabile credito e cauzioni di Ania*

*Adolfo Bertani, presidente di Cineas*

*Alessandro De Felice, presidente di Anra*

*Francesco Saverio Losito, vicepresidente nazionale Asseprim - Confcommercio imprese per l'Italia*

*Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba*

*Luigi Viganotti, presidente di Acb*

10.40 - 11.00 - **I rischi dell'internazionalizzazione**

*Enrico Guarnerio, ceo di Strategica Group*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **Rischi, sinistri e semplificazione del contratto assicurativo**

*intervento a cura di Simmons & Simmons*

11.50 - 12.10 - **Aziende: come assicurare prodotti, processi aziendali e filiera distributiva**

*Nicola Mancino, ceo di Agcs Italia*

*Orazio Rossi, country president di Chubb*

*Aig (\*)*

12.10 - 12.30 - **L'innovazione nel ripristino danni**

*Stefano Sala, amministratore delegato di per*

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Cyber crime e rischio terrorismo**

*Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di finanza - cyber security advisor*

14.20 - 14.40 - **Assicurazione e imprevedibilità del rischio: quali soluzioni di sicurezza per le aziende?**

*Uberto Ventura, managing director di Willis Towers Watson*

*Marsh*

14.40 - 15.00 - **L'evoluzione delle responsabilità: rischi per manager e imprese**

*Marco Rodolfi, studio legale MRV*

15.00 - 15.20 - **Imprenditori e assicurazioni**

*Angelo Bruscolo, presidente nazionale dei giovani imprenditori di Confapi*

*Nicola Cattabeni, presidente di Ugari*

15.20 - 16.45 - **Le aziende nel momento del sinistro: esperienze a confronto**

*Andrea Angeletti, insurance and claims manager Aeroporti di Roma*

*Alberto Beretta, consigliere delegato del gruppo Beretta*

*Francesco Cincotti, presidente di Aipai*

*Carlo Cosimi, insurance vice president di Saipem*

*Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia*

*Claudio Marchionni, responsabile logistica di UniEuro*

*Falegnameria Gianni Sala*

*Socio Asseprim*

16.45 - 17.00 - Q&A

(\*) invitato a partecipare

Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo