

## PRIMO PIANO

### Rc avvocati, arriva la proroga

Tutto rimandato al prossimo mese: gli obblighi assicurativi per gli avvocati slittano all'11 novembre. Ieri, proprio nel giorno in cui avrebbe dovuto entrare in vigore la norma che impone la stipula di una polizza di Rc professionale e di una copertura contro gli infortuni, è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale un decreto del ministero della Giustizia che introduce una proroga di trenta giorni alla disciplina. La notizia arriva dal Consiglio nazionale forense, che nei giorni scorsi aveva fortemente caldeggiato il rinvio: all'interno della stessa nota, l'istituto ha inoltre annunciato la nascita di una convenzione con Aig Europe per la creazione di una polizza assicurativa a condizioni di particolare favore.

Introdotta con il decreto ministeriale del 22 settembre 2016, l'obbligo di assicurazione per gli avvocati allinea la categoria a tutte le altre professioni. La disciplina prevede la stipula di coperture contro i rischi derivanti dall'attività forense e contro gli infortuni provocati al professionista e ai suoi collaboratori, nonché a praticanti e dipendenti. Sebbene alcuni legali abbiano di fatto precorso i tempi e la legge, dotandosi di soluzioni assicurative contro i rischi della professione, il Consiglio nazionale forense ha recentemente stimato che almeno la metà degli avvocati non è ancora assicurato.

Giacomo Corvi

## INTERMEDIARI

### Il valore del sindacato

Una concorrenza agguerrita, il dilagare del digital, ma soprattutto una normativa invasiva che arriva dall'Europa. Per parlare dei tanti pericoli, ma anche delle opportunità da cogliere, Anapa Rete ImpresAgenzia prosegue la sua attività informativa rivolta agli agenti, ripartendo da Roma

Anapa On Tour arriva nella capitale. Martedì scorso si è svolta la tappa romana dell'iniziativa di divulgazione e formazione per gli agenti, realizzata da Anapa Rete ImpresAgenzia, dal titolo *Le attuali opportunità e criticità degli agenti di assicurazione*, dove esperti e intermediari si sono confrontati sui temi più importanti che interessano oggi gli agenti: recepimento della Idd, ddl concorrenza, privacy e anticircolaggio.

L'evento si è aperto con i saluti istituzionali di **Luigi Giustiniani**, presidente regionale Lazio di Anapa Rete ImpresAgenzia, che ha riaffermato l'importanza di spingere l'integrazione tra sistema pubblico e privato, soprattutto in vista di un "recepimento dolce e graduale della direttiva Idd"; e dell'on. **Giulio Cesare Sottanelli**, agente professionista iscritto ad Anapa, segretario dell'Ufficio Presidenza della Camera, che ha invitato gli agenti a impegnarsi in politica al fine di far valere gli interessi di una categoria messa oggi a dura prova.

Prima di entrare nel vivo della discussione, il presidente nazionale di Anapa Rete ImpresAgenzia, **Vincenzo Cirasola**, ha ribadito la volontà dell'associazione di essere vicina agli agenti sul loro territorio, sottolineando il valore dell'attività svolta da Anapa che, con la sua nascita, ha contribuito ad avere visioni e prospettive differenti, utili per crescere.

#### PROFESSIONALITÀ E RUOLO SOCIALE

Il sindacato, insiste Cirasola, svolge un ruolo insostituibile, perchè tratta tematiche molto importanti per il futuro di una categoria, il cui valore e forza principali restano la professionalità e un ruolo sociale che va riaffermato. A tal riguardo, in Italia, racconta **Massimo Congiu**, past president dell'associazione, nove milioni di italiani assistono i propri parenti sostituendosi allo Stato e perdendo, in molti casi (un quarto di questi), il posto di lavoro. Ecco quindi "che la consulenza di un professionista vicino ai clienti e in grado di comprenderli sarà la soluzione di un nuovo welfare pubblico-privato".

(continua a pag. 2)



Un momento dell'iniziativa



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

## PROBLEMI O SFIDE?

In attesa di ciò, non mancano le criticità: accanto alla minaccia del digitale, uno strumento che gli agenti devono inquadrare in ottica di utilità per il cliente evoluto, e a una concorrenza agguerrita, prima delle compagnie dirette e ora di banche e Poste, che gli agenti possono contrastare portando avanti quell'empatia con il cliente che li caratterizza, spicca una normativa sempre più invasiva. In primis, il regolamento europeo sulla protezione dei dati (*Gdpr*), che entrerà in vigore a maggio 2018 e su cui Cirasola invita da subito alla negoziazione con le compagnie sulla contitolarità del dato del cliente.

## LA PRIVACY DIVENTA UNA FUNZIONE

In particolare, il nuovo regolamento – che prevede la nomina di un responsabile della protezione dei dati (*Dpo - Data protection officer*) e l'istituzione del *Registro delle attività del trattamento dei dati personali*, con le relative violazioni (*data breach*) – introduce i concetti di *privacy by design*, ovvero l'obbligo di adottare comportamenti in grado di assicurare correttezza, l'integrità, la riservatezza e la sicurezza dei dati e di *privacy by default*, ovvero l'adozione di strumenti e modalità di trattamento dei dati per la riduzione del rischio.

Una normativa, spiega **Cristiano Iurilli**, avvocato e professore di Tor Vergata, che "trasforma la privacy in una funzione di organizzazione interna, al pari dell'anticiclaggio, divenendo una struttura di compliance dell'azienda". Secondo il giurista, per scongiurare il pericolo delle sanzioni, è necessario implementare un'autocoscienza dell'importanza della privacy, sia negli agenti che nei collaboratori, così come nuove politiche di compliance e attività di audit interne su chi gestisce il dato.

## I RISCHI DELLA IDD

Il comparto e il Paese, però, non sono pronti alle novità normative in arrivo e Anapa ha chiesto, in particolare, un rinvio della Idd: "la base della nostra preoccupazione è l'incertezza giuridica: non siamo pronti, non solo noi, ma lo Stato italiano che deve preparare una legge delega".

Tra le criticità della Idd, spicca l'ampliamento della platea dei soggetti abilitati alla distribuzione. Il caso eclatante, racconta Congiu, è quello delle tabaccherie che vendono prodotti bancari e assicurativi standardizzati, dove il prodotto se lo fa in automatico l'utente.

Altra novità: viene introdotto l'obbligo, per le compagnie e i *manufacturer*, di testare il prodotto, individuare il target di riferimento e indicare il canale di vendita più coerente; per l'intermediario, si inserisce l'obbligo giuridico di segnalare alla compagnia i prodotti non adeguati al cliente e di definire, una volta l'anno, quali polizze vendere, per quale target e per quale compagnia. Un impatto non da poco sulla quotidianità delle agenzie, spiega Congiu, che presuppone l'utilizzo di un buon Crm. Senza parlare degli obblighi di comportamento, identificati nei termini *honestly, fairly e professionally*. "L'onestà e la professionalità le abbiamo dimostrate sul campo", quello che preoccupa è la traduzione di *fairly*, ovvero *imparzialità*, laddove diventa difficile avere un atteggiamento imparziale quando si rappresentano più compagnie. Anche qui servirà un confronto per evitare forme di incentivazione che il legislatore potrebbe definire conflitti di interesse.

## A OGNUNO IL SUO MODELLO

Nelle strategie di vendita, il fattore decisivo è l'efficienza, indispensabile per gestire il *mass market*. In un mercato immaturo, per penetrazione, ma maturo per la diminuzione di provvigioni e crescita, si assiste alla continua riduzione delle agenzie, scese sotto la soglia delle 12 mila unità. Secondo **Enea Dallaglio**, amministratore delegato di **Innovation Team**, non esiste un modello di agenzia che valga per tutti: da un lato, si assiste ad una polarizzazione dell'intermediazione assicurativa – scelta da chi resterà ben focalizzato e posizionato – dall'altro, a una stretta integrazione con i modelli di business di poste, banche e compagnie, utile per chi non ha la forza di affrontare in autonomia il mercato di massa. Ognuno dovrà fare la propria scelta strategica, trovando un valore nella propria catena di business, per raggiungere obiettivi di business e redditività.

Sono dunque molte le criticità che solo l'attività del sindacato, conclude Cirasola, potrà aiutare a trasformare in opportunità, anche attraverso l'informazione. "Viviamo in un mercato sotto assicurato in cui il terreno è fertile, ma ci sono tante problematiche che vanno discusse. Anapa on tour è un format che funziona, un'ottima occasione di confronto e di aggiornamento sui temi che riguardano la nostra professione", conclude Cirasola, che dà appuntamento al 29 novembre, a Bologna, per la prossima tappa dell'iniziativa.



 IL PUNTO SU...

## Un giudizio chiaro sulle clausole polisensu

**Una sentenza dello scorso mese in tema di interpretazione dei contratti assicurativi di Rc professionale, delinea la responsabilità della compagnia nel caso di interpretazione ambigua del contenuto, tutelando l'assicurato**

Un'interessante sentenza resa dalla Suprema Corte di Cassazione (la numero 22339 del 26 settembre 2017, Travaglino, estensore Rubino) ci riporta in tema di interpretazione delle clausole assicurative nei contratti di responsabilità professionale, laddove le regolazioni di polizza sull'assunzione del rischio garantito prevedano dei passaggi di difficile interpretazione e applicazione al caso concreto (clausole polisensu).

La vicenda che ci porta alla decisione segnalata è legata a un'azione per responsabilità professionale intentata dal cliente contro un commercialista per non aver eseguito correttamente gli obblighi di domiciliazione assunti, smarrendo o mancando di ricevere, come era suo compito, documentazione contabile di rilievo.

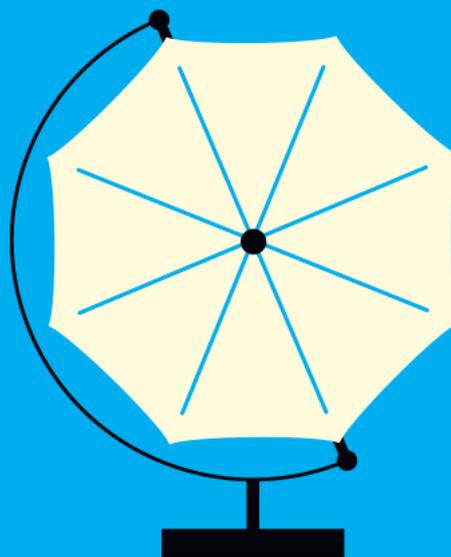
### Chi è stato?

Data per acquista la responsabilità del professionista, lo stesso veniva condannato al risarcimento del danno, ma la domanda di garanzia proposta nei confronti dell'impresa di assicurazioni veniva rigettata, sul presupposto che il commercialista avesse omesso di indicare chi fosse, fra i suoi addetti, il responsabile della mancata presa in consegna delle raccomandate dirette alla cliente, impedendo in questo modo alla compagnia di assicurazioni di potersi rivale-re verso il responsabile. Il professionista ricorreva per la Cassazione della decisione che aveva escluso la garanzia assicurativa, sul presupposto che la polizza lo garantiva contro gli errori propri e anche contro gli atti compiuti da suoi collaboratori. *(continua a pag. 4)*

**TRASFORMA  
OVUNQUE  
LA PIOGGIA  
IN SOLE PER  
I TUOI DIPENDENTI.  
PARLIAMONE.**

Assicurali contro malattie e infortuni.  
Forniscigli servizi di risposta alle crisi  
e supporto nel caso di eventi gravi.  
Supportali quando sono in viaggio.  
Non limitarti a una semplice copertura:  
offri protezione e assistenza.

**MAKE YOUR WORLD GO**  
xlcatlin.com





(continua da pag. 3)

La Corte d'appello affermava che, non avendo l'assicurato indicato, tra personale e collaboratori dello studio, chi dovesse essere ritenuto responsabile per l'errore, l'omissione avrebbe impedito alla assicuratrice di verificare che effettivamente il difetto di diligenza fosse imputabile a soggetti coperti dalla garanzia. L'assicurato lamentava, invece, il fatto di non avere avuto all'epoca collaboratori fissi e di non essere stato in grado di identificare l'effettivo responsabile dell'errore e quindi chi, in concreto, avesse smarrito la corrispondenza del cliente.

#### La garanzia è sul comportamento

La Corte di Cassazione, nell'accogliere la censura sollevata dal professionista assicurato, rammenta preliminarmente che l'assicurazione per la responsabilità professionale è una forma di assicurazione per la responsabilità civile volta a tutelare il professionista-assicurato dal rischio connesso ai danni provocati a terzi nell'esercizio della sua attività professionale, trasferendo sull'assicuratore, previo il pagamento del premio assicurativo, il rischio connesso e l'obbligo di indennizzare i terzi danneggiati. Ciò che rileva, ai fini dell'operatività della polizza assicurativa, è se il comportamento posto in essere rientri nell'ambito dell'attività individuata dalla polizza come risarcibile, o se si collochi al di là di essa.

L'assicurazione della responsabilità presuppone che il danno sia stato causato dal professionista, direttamente attraverso l'attività professionale carente, o indirettamente per carenze organizzative o di diligenza del proprio studio del quale egli indirettamente risponde. Qualora non sia, come nella specie, contestato che il comportamento per il quale il commercialista è stato ritenuto responsabile verso il cliente rientrasse nel rischio assicurato, egli non è di per sé tenuto, ai fini dell'operatività della polizza, a indicare all'assicuratore l'effettivo responsabile materiale dell'attività dannosa, sia essa attiva o omissiva, che potrebbe non essere neppure in grado di individuare con certezza.

Né a tanto può ritenersi obbligato dalla previsione contrattuale che estenda, come nella specie, la copertura assicurativa, oltre ai dan-

ni dei quali sia responsabile il titolare dello studio, ai danni provocati a terzi da altri soggetti individuati operanti abitualmente all'interno dello studio (i dipendenti dello studio, per comportamenti dolosi, i collaboratori indicati nominativamente) perché tale è una previsione volta ad ampliare il novero dei soggetti per la cui attività può essere chiamata a rispondere l'assicurazione, e non a circoscriverlo alle sole ipotesi di specifica individuazione dei responsabili del singolo atto foriero di conseguenze pregiudizievoli per i terzi.

#### Una sentenza in linea con la recente giurisprudenza

L'indicazione dei nominativi dei collaboratori che siano parte dello studio non è normalmente finalizzata a estendere la copertura di garanzia ai medesimi (salvo espressa indicazione in polizza), bensì a comprendere la portata e l'ampiezza dell'attività dello studio assicurato ai fini della valutazione del rischio in copertura. In assenza di una chiara indicazione di tale elemento identificativo quale condizione di operatività della polizza, dunque, la Corte ritiene che sarebbe stato piuttosto onere dell'assicurazione dedurre e provare che il comportamento era stato posto in essere da soggetto non garantito e per il quale il professionista non era chiamato a rispondere, ovvero da altra persona al cui operato, in base alle previsioni della polizza, era esclusa la garanzia professionale.

La decisione non si pone al di fuori di un solco consolidato della giurisprudenza della Corte in tema di interpretazione pratica delle clausole assicurative. Basti rammentare la nota sentenza numero 668 del 18 gennaio 2017 la quale, in via generale, stabilì che, al cospetto di clausole polisensu, è inibito al giudice attribuire a esse un significato pur teoricamente non incompatibile con la loro lettera, senza prima ricorrere all'ausilio di tutti gli altri criteri di ermeneutica previsti dagli articoli 1362 e seguenti del Codice Civile, e in particolare quello dell'interpretazione contro il predisponente, di cui all'articolo 1370.

Nel dubbio, insomma, la clausola deve essere interpretata, come nel caso di specie, con sfavore per l'assicuratore predisponente.

**Filippo Martini**  
Studio Mrv

#### 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)