

PRIMO PIANO

Axa: vita giù, danni su

Nei primi nove mesi dell'anno, Axa in Italia ha fatto registrare una raccolta premi nel ramo vita pari a 2,14 miliardi di euro, in calo del 19% rispetto allo stesso periodo del 2016. Nei rami danni, invece, il fatturato è cresciuto del 5%, a 1,15 miliardi.

Bene l'Rc auto dei privati, che ha totalizzato 663 milioni, per una crescita del 5%, e il comparto non auto corporate, che è cresciuto del 10% a 181 milioni. Il settore della protezione per i privati ha raccolto 273 milioni, in aumento del 3%, mentre l'Rca lato aziende ha segnato un -2% a 33 milioni.

A livello di gruppo, i ricavi di Axa nei primi nove mesi dell'anno sono stati di 75,4 miliardi di euro, in calo dello 0,5% rispetto allo stesso periodo del 2016. L'indice Solvency II è pari al 201%, invariato rispetto al 30 giugno.

Tornando all'Italia, durante la presentazione dei risultati, il cfo del gruppo francese, Gerald Harlin, ha parlato della joint venture con Mps, mostrando fiducia verso le possibilità di ripresa della banca. "Abbiamo interessi totalmente convergenti con loro", ha detto riferendosi a Mps e ribadendo che Axa è ottimista sulle prospettive della sua jv dopo la ricapitalizzazione dell'istituto di Siena da parte dello Stato italiano. Axa è stata un azionista di Mps con una quota del 3% ma ha attualmente pochissime azioni della banca e non è al momento intenzionata a riposizionarsi come azionista.

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

Italiani in equilibrio tra risparmio e consumo

Un'indagine di Acri, realizzata in collaborazione con Ipsos, fotografa una popolazione più fiduciosa verso il futuro economico e propensa a spendere, anche se l'importanza percepita del risparmio rimane forte

È graduale, ma continuo, il ritorno ai livelli pre-crisi dell'Italia. Timori e preoccupazioni, seppur ancora presenti, stanno lasciando spazio a un atteggiamento più tranquillo e fiducioso sul futuro. La crisi, per la prima volta, sembra allontanarsi e determina una maggiore propensione a consumare, anche a scapito dell'ansia per il risparmio, che oggi per gli italiani va perseguito senza troppe rinunce. È il risultato principale della diciassettesima edizione dell'indagine *Gli italiani e il risparmio*, realizzata da Acri (Associazione di fondazioni e di casse di risparmio spa) in collaborazione con Ipsos, e presentata a Roma in occasione della 93° giornata mondiale del risparmio.

LA DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DELL'OTTIMISMO

Complessivamente, il numero di italiani fiduciosi sul miglioramento della propria situazione economica è nettamente superiore a quello degli sfiduciati: i secondi rappresentano soltanto il 12% del totale, i primi il 22%, con un aumento di dieci punti percentuali rispetto allo scorso anno. La fascia d'età in cui è cresciuto maggiormente l'ottimismo è quella degli individui tra i 31 e i 44 anni. Anche lo stato economico delle famiglie mostra un trend positivo: quelle colpite direttamente dalla crisi sono rimaste meno di una su cinque, con un netto miglioramento in termini di soddisfazione, che torna ai massimi del periodo dall'entrata in vigore dell'euro. La percezione della crisi sembra quindi per la prima volta attenuarsi, anche se sono forti le differenze territoriali: i progressi più ampi si registrano al Nord (69% di soddisfatti nelle regioni occidentali, 64% in quelle orientali), mentre il Centro e il Sud arretrano, anche se lievemente, fermandosi rispettivamente al 52% e 43% di persone contente del proprio status economico. Si allarga inoltre la forbice sociale, dal momento che, a fronte dei miglioramenti sopra descritti, negli ultimi tre anni non è purtroppo variata la percentuale di chi rimane in seria difficoltà (15% degli italiani).

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

EUROPA: UN VANTAGGIO A LUNGO TERMINE

Si riduce fortemente la negatività circa il futuro dell'Italia (di nuovo, soprattutto nelle regioni del Nord), mentre la situazione internazionale desta minore entusiasmo, pur registrando segnali di ripresa rispetto agli anni scorsi. Sono cresciuti coloro che hanno fiducia nell'Unione Europea (51%), bilanciati comunque da un non trascurabile 24% di persone che appaiono ancora pessimiste. Dubbi a parte, la maggioranza dei cittadini italiani è convinta che, fuori dalla Comunità Europea, l'Italia sarebbe più arretrata e meno influente sulla scena internazionale, avrebbe un minore livello di sicurezza e più disuguaglianze sociali, e sarebbe anche più povera. Cresce inoltre leggermente l'importanza percepita dell'Europa nei prossimi vent'anni, e cala l'insoddisfazione nei confronti dell'euro, che oggi riguarda il 33% degli intervistati (erano il 42% nel 2016). Guardando l'evoluzione sul lungo periodo, gli italiani percepiscono dunque di far parte di una grande comunità internazionale, e sono convinti che l'Europa saprà andare nella giusta direzione, con i legislatori che sapranno correggere il tiro, rimediando a una serie di regolamentazioni imposte ai singoli Paesi negli anni della crisi giudicate troppo severe ed inefficaci dal 56%.



UN RISPARMIO MENO "RIGIDO"

Come da tradizione del nostro Paese, rimangono numerosi (86%) gli italiani propensi al risparmio, anche se di questi la maggior parte sostiene che non si debbano fare troppe rinunce. Torna ai livelli pre-crisi la quota di coloro che preferiscono godersi la vita senza pensare ad accantonare (12%) e diminuiscono le persone che dichiarano di aver risparmiato qualcosa negli ultimi dodici mesi. Un dato positivo è che ora le famiglie riescono per la maggior parte a far fronte alle necessità economiche senza intaccare il risparmio accumulato e senza chiedere prestiti. Chi risparmia di più, contrariamente a quanto si potrebbe pensare, sono i giovani, i più preoccupati per il proprio futuro (continuano le incertezze sulla situazione delle pensioni), mentre chi accantona meno sono le persone tra i 31 e i 44 anni. Interessante notare come una quota non trascurabile di cittadini (il 38%) sarebbe disposta a usare almeno una parte dei propri risparmi per investire in iniziative sociali, umanitarie, culturali, ambientali, scientifiche o per sviluppare piccole attività economiche a favore della comunità e dello sviluppo sociale e civile del Paese.

GLI ITALIANI AMMETTONO LA PROPRIA "IGNORANZA" FINANZIARIA

Se gli italiani sono abbastanza soddisfatti di come gestiscono i propri risparmi, sono molto poco fiduciosi nelle proprie capacità di individuare l'investimento più adatto (solo il 36% si ritiene all'altezza). Questo è dovuto alla scarsa e poco diffusa cultura finanziaria, e alla convinzione che le leggi e i regolamenti attuali non tutelino adeguatamente il risparmio. Anche sulla base di queste convinzioni, cresce il numero di persone che ritiene necessario informarsi sempre di più per essere attore delle proprie decisioni finanziarie. Chi investe lo fa comunque solo con una parte minoritaria del proprio capitale e, a livello generale, in modo sempre più diversificato: quello immobiliare non rappresenta più l'investimento ideale, ruolo che ha ricoperto per anni e che oggi riveste solo per il 31% degli intervistati, mentre il resto della popolazione soprattutto per investimenti finanziari a bassa rischiosità e riconducibili a proponenti solidi.



I CONSUMI RIPRENDONO, SEPPUR CON ATTENZIONE

Il miglior andamento della situazione economica personale, le diminuite preoccupazioni per il futuro e l'affievolirsi dell'ansia di risparmiare testimoniano un Paese che sembra pronto a tornare a livelli di consumo più elevati di quelli sperimentati negli ultimi anni. Per il terzo anno di fila i tagli si sono ridotti e sono aumentate le spese, in alcuni settori in modo più marcato che in altri. Sembra essere tornata la voglia di consumare, anche se rimane un'alta selettività nelle scelte. L'unico comparto che non ha mai vissuto crisi è quello dei medicinali, sostanzialmente stazionario. Chi ha vissuto qualche momento di difficoltà, e vive ora un po' di respiro nella propria situazione economica, ha ricominciato a spendere soprattutto nella telefonia, e secondariamente nelle aree auto, elettronica e alimentari. In ripresa anche l'ambito della cura alla persona, mentre restano sofferenti i settori che offrono servizi ludici e accessori, come viaggi e attività fuori casa (ristorazione e esperienze culturali). I consumatori italiani si confermano attenti al consumo e volti a ponderare bene le proprie scelte, ma molto meno che in passato. Questo aspetto, unito alla maggiore tranquillità economica, conferma un graduale ritorno alla normalità.

Chiara Zaccariotto

NORMATIVA

Responsabilità dell'avvocato ed efficacia temporale della copertura assicurativa

Insurance Daily ospita oggi la seconda parte della trattazione sulla Rc professionale in ambito legale. In questo numero, l'origine della legge e una prima sintesi del dibattito sulla clausola claims made

SECONDA PARTE - L'OBLIGO DI RC È A TUTELA DEL CLIENTE



Aspetto rilevante costituisce, altresì, il dovere di informazione che il professionista legale deve ottemperare, adottando una condotta scrupolosa che passi anche attraverso il munirsi di un'adeguata e puntuale informativa scritta nei rapporti con il cliente.

Il dovere di diligenza caratterizzante l'esecuzione del contratto d'opera professionale implica per l'avvocato l'onere di assolvere ai doveri di sollecitazione, dissuasione e informazione del cliente, ai quali il legale deve ottemperare rappresentando al proprio assistito "tutte le questioni di fatto e di diritto, comunque insorgenti, ostative al raggiungimento del risultato, o comunque produttive del rischio di effetti dannosi" e sconsigliandolo "dall'intraprendere o proseguire un giudizio dall'esito probabilmente sfavorevole" (Cass. n. 6782/2015; cfr., inoltre, Cass. n. 14597/2004).

Informare anche il cliente competente

Con riferimento al dovere di informazione si rammenta, altresì, che "incombe sul professionista l'onere di fornire la prova della condotta mantenuta, e che al riguardo non è sufficiente il rilascio da parte del cliente delle procure necessarie all'esercizio dello ius postulandi, trattandosi di elemento che non è idoneo a dimostrare l'assolvimento del dovere di informazione in ordine a tutte le circostanze indispensabili per l'assunzione da parte del cliente di una decisione pienamente consapevole sull'opportunità o meno di iniziare un processo o intervenire in giudizio".

Ciò premesso, è d'uopo evidenziare "che l'attività di persuasione del cliente al compimento o non di un atto, ulteriore rispetto all'assolvimento dell'obbligo informativo, è concretamente inesigibile, oltre che contrastante con il principio secondo cui l'obbligazione informativa dell'avvocato è un'obbligazione di mezzi e non di risultato" (Cass. n. 7708/2016).

Né può essere fatta valere in giudizio, ai fini del venir meno della responsabilità professionale dell'avvocato e del ritenere la condotta da questi tenuta immune da addebiti, il fatto che il cliente del professionista ora menzionato fosse egli stesso un avvocato, ovvero avesse specifiche competenze in ambito legale, ovvero avesse fornito dei consigli al legale mandatario in conformità dei quali questi aveva poi agito. Sulla questione rileva quanto ribadito dalla Corte di Cassazione in materia di responsabilità colposa dell'avvocato, ricordando che "la responsabilità professionale dell'avvocato non viene meno per il fatto che il cliente sia dotato, per scienza personale o per ragioni di lavoro, di un certo bagaglio di conoscenze giuridiche (...); ciò in quanto l'incarico professionale, una volta conferito, investe l'avvocato della piena responsabilità della sua gestione, senza che possa attribuirsi alcuna forma di corresponsabilità a carico del cliente" (Cass. n. 10527/2015).

(continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

La responsabilità sui mezzi è solo del legale

E ancora, "questa Corte Suprema ha già avuto modo di affermare (con sent. 18 maggio 1988 n. 3463, che si condivide e qui si conferma) che la responsabilità professionale dell'avvocato, la cui obbligazione è di mezzi e non di risultato, presuppone la violazione del dovere di quella diligenza media esigibile a norma dell'art. 1176 co. 2 c.c., la quale violazione, ove consista nell'adozione di mezzi difensivi pregiudizievoli al cliente, non è né esclusa né ridotta per la circostanza che l'adozione di tali mezzi sia stata sollecitata dal cliente stesso, essendo compito esclusivo del legale la scelta della linea tecnica da seguire nella prestazione dell'attività professionale" (Cass. n. 20869/2004).

L'obbligo della Rc professionale

Tale premessa in ordine all'evoluzione giurisprudenziale in materia di responsabilità civile dell'avvocato risulta, a parere di chi scrive, prodromica alla comprensione di quanto introdotto dall'art. 12 della legge n. 247, 31 dicembre 2012, ossia l'assicurazione obbligatoria per gli avvocati, il cui contenuto è stato delineato e reso attuale dal decreto del ministero della Giustizia del 22 settembre 2016, rubricato *Condizioni essenziali e massimali minimi delle polizze assicurative a copertura della responsabilità civile e degli infortuni derivanti dall'esercizio della professione di avvocato*, pubblicato in Gazzetta Ufficiale l'11 ottobre 2016, il quale ha previsto che entro un anno dalla pubblicazione dello stesso, tutti gli esercenti la professione legale si uniformassero a tale *diktat* normativo, stipulando contratti assicurativi dal contenuto aderente alle disposizioni ivi contenute (dal d.m. 10 ottobre 2017 è stata prevista una proroga di 30 giorni, al fine di consentire che a far data dall'11 novembre 2017 tutti i professionisti dispongano di copertura assicurativa per sé, per i collaboratori e i praticanti). La suddetta normativa si pone quale *lex specialis* rispetto a quella dell'art. 3, comma 5, lett. e), d.l. 13 agosto 2011, n. 138 (convertito nella legge n. 148, 14 settembre 2011) avente sempre a oggetto l'assicurazione obbligatoria per la responsabilità civile dei professionisti iscritti a un ordine professionale, con la previsione di un differente termine di entrata in vigore (13 agosto 2013).

Claims made: una richiesta dell'ordine forense

Portata innovativa è da riconoscere all'art. 2 del d.m. 22 settembre 2016, avente a oggetto la previsione di una clausola *claims made* pura nei contratti assicurativi stipulati dagli avvocati, clausola che assurge a elemento tipico del contratto, in quanto espressamente prevista dalla norma, pur con i correttivi, estesi anche a favore degli eredi dell'avvocato, della retroattività illimitata e della copertura postuma decennale, in caso di cessazione dell'attività professionale nel periodo di vigenza della polizza assicurativa, escludendo la possibilità di recesso dell'assicuratore a seguito di sinistro nel corso di durata del periodo medesimo.

Tali correttivi si pongono in coerenza con quanto auspicato dal



Consiglio nazionale forense a seguito dell'introduzione della norma di riforma della professione forense mediante una circolare (28 gennaio 2013, n. 23) nella quale detto Consiglio aveva suggerito, tra i vari punti essenziali della copertura obbligatoria, che fosse ritenuto funzionale alla tutela del cliente il poter contare nel caso di responsabilità professionale sulla solvibilità dell'avvocato avendo "la certezza che l'assicurazione sarà valida e operante nel momento in cui se ne dovesse ravvisare il bisogno (ovvero si dovessero 'manifestare' i danni) anche se questo momento si manifesta successivamente all'atto originatore del sinistro e anche qualora l'Avvocato non eserciti più la professione forense per cessazione definitiva".

La volontà di includere la copertura dell'attività professionale dell'avvocato tra le assicurazioni obbligatorie è la risposta del legislatore alla tendenza a estendere l'ambito di protezione dei consociati, con una redistribuzione del rischio con riferimento a quelle attività che, per la rilevanza dei diritti coinvolti, incidono su interessi ritenuti meritevoli di particolari livelli di tutela, facendo sì che il cliente di un professionista forense, in caso di responsabilità di quest'ultimo, sia assistito da concreta tutela per il *vulnus* cagionato al proprio mandante, stante, altresì, l'espansione dell'area del rischio a cui è soggetto l'avvocato, in virtù delle incombenze di ordine pratico (si pensi al deposito telematico), nonché delle competenze stragiudiziali di tipo deflattivo del contenzioso giudiziario e/o di situazioni di crisi economico - finanziaria.

Paolo Mariotti,
avvocato del Foro di Milano e membro del comitato scientifico
Aida - Sezione Lombarda

Costanza Bidetti,
giurista

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di giovedì 2 novembre. La terza e ultima parte sarà pubblicata su Insurance Daily di lunedì 6 novembre).

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

L'RC AUTO VERSO NUOVI VALORI COMPETITIVI

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

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Rc auto, scenario di mercato e centralità della tecnologia**

*Roberto Carbone, senior manager Hspi
Marco Lanzoni, responsabile mercato finance di Scs Consulting*

09.50 - 10.10 – **Legge concorrenza: quale competitività per il settore assicurativo?**

Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan

10.10 - 10.30 – **Il Ramo auto nell'era del multiaccess, tra sconti e servizio**

Diego Palano, responsabile assicurazioni di Facile.it

10.30 - 10.50 – **Tecnologia dell'auto ed evoluzione normativa: il cliente al centro della trasformazione**

Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass

10.50 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 11.50 – **Luci e ombre della Riforma dell'Rc auto**

*Umberto Guidoni, responsabile servizio auto Ania
Alessandro Santoliquido, amministratore delegato e direttore generale di Amissima Assicurazioni*

11.50 - 12.10 – **Rc auto, sostenibilità e valore per il cliente**

*Nino D'Onghia, direttore tecnico di Tua Assicurazioni
Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia*

12.10 - 12.30 – **Il Ramo auto nel nostro Paese secondo Sara Assicurazioni**

Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni

12.30 - 13.00 – Q&A

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Soluzioni per la riduzione dei costi e il contrasto alle frodi**

a cura di Sogesa

14.20 - 14.40 – **L'auto autonoma, una rivoluzione sociale**

*Andrea Cerroni, associate professor of sociology and communication of knowledge,
head of master in science communication and sustainable innovation dpt. of Sociology
and social research, Università degli studi Milano-Bicocca*

14.40 - 15.00 – **La tecnologia al servizio della customer experience: l'evoluzione della Digital Insurance**

Roberto Polli, Global Head of telematics sales di Vodafone Automotive

15.00 - 15.20 – **Operazione Mercurio Eye Insurance, collaborazione per la sicurezza**

*Carlotta Gallo, dirigente sezione Milano della Polizia di Stato
Umberto Guidoni, responsabile servizio auto Ania*

15.20 - 15.40 – **Modello gestionale sinistri: evidenze numeriche e aree di innovazione**

*Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass
Fabio Piras, claims operations manager di Msa Multi Serass*

15.40 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA. Antifrode: dalla legge alle attività di contrasto quotidiano**

*Giovanni Cannavò, presidente dell'associazione Melchiorre Gioia
Lorenzo Fiori, responsabile unità antifrode di Reale Group
Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni
Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni
Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia
Massimo Toselli, direttore sinistri di Amissima Assicurazioni
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania*

17.00 – Chiusura lavori

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo

WORKSHOP

IFRS 17 IN PRATICA

27 NOVEMBRE 2017

MILANO — LaGare Hotel Milano, Via G.B. Pirelli 20, 20124 — 9.30 - 13.00

AGENDA :

9.30 – 10.00 - Welcome coffee e registrazione

10.00 – 10.30 - Gli aspetti strategici e l'impatto sul business
Ed Morgan, Milliman managing director Italy & CEE

10.30 – 11.10 - IFRS 17 in pratica, le principali sfide, il processo di transizione
Henny Verheugen, Milliman, principal

11.10 – 11.30 - Coffee break

11.30 – 12.00 - IFRS 17: Prevedibili impatti dal punto di vista di Generali
Massimo Tosoni, head of group accounting policy & reporting, Assicurazioni Generali

12.00 - 12.45 - An advanced solution to IFRS 17
*Luca Cavaliere, Milliman, principal
Amritpal Khangura, Milliman LTS consulting actuary*

12.45 – 13.00 - Q&A

13.00 - Chiusura lavori e pranzo a buffet



Il workshop si rivolge ad amministratori delegati, direttori generali, CFO, responsabili delle funzioni attuariali e bilancio.

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo