

## PRIMO PIANO

## Moody's, allerta Brexit e Italia

Moody's mantiene stabile l'outlook per il settore assicurativo europeo. Il previsto rialzo dei tassi di interesse e l'ancora solida crescita economica che potrà favorire la vendita di polizze, si scontrano con altri elementi di rischio come la prospettiva di nuove operazioni di M&A e le continue modifiche al mix di attività. Sullo sfondo restano poi le grandi questioni internazionali: Brexit e Italia. "Una Brexit dura – ha affermato l'agenzia di rating – e un ulteriore peggioramento della qualità del credito dei titoli sovrani italiani sono due rischi-chiave per la stabilità delle prospettive" del settore.

Moody's si aspetta per l'area euro una crescita dell'1,8% nel 2019. Il momento positivo rischia tuttavia di tradursi in un nulla di fatto, visto che la concorrenza di mercato non consentirà di lavorare sul prezzo e potrebbe addirittura portare a un peggioramento del combined ratio. Concorrenza che arriva anche da soggetti non tradizionali, come asset manager e società tecnologiche, e che sta spingendo le compagnie a cercare strade alternative come fusioni o acquisizioni. A tal proposito, Moody's ricorda come questo tipo di operazioni tendano a ridurre il capitale e ad aumentare la leva, creando rischi di esecuzione. Per la notizia completa clicca qui.

Giacomo Corvi

## INTERMEDIARI

## La centralità dell'agente non è scontata

**Nonostante sia evidenziato dalla maggior parte delle compagnie, il ruolo degli intermediari tradizionali è messo a dura prova da una miriade di fattori: normativi, economici, sociali. Ma sul territorio, pensa Luca Capato, vice presidente vicario del Ga.Gi, le reti tradizionali sono una forza con ancora molto potenziale da esprimere**

Se qualche manager di compagnia pensa di utilizzare la nuova home insurance per intrattenere direttamente rapporti con i clienti e raccogliere i premi, si sta sbagliando: questa strategia resterà necessariamente un'utopia.

Perché gestire i bisogni degli assicurati e sviluppare referenze sul territorio rimarranno caratteristiche fondamentali delle reti assicurative. Ne è convinto **Luca Capato**, agente di **Generali Italia** a Sesto San Giovanni, vice presidente vicario del **Ga.Gi** e tra i fondatori di **Anapa**.

Il settore assicurativo, dice Capato, ha da sempre potenzialità mai sfruttate: dovrà essere l'intermediario professionista a saperle intercettare, cambiando anche il modello di raccolta provvigionale, verso prodotti richiesti dal mercato.

**C'è una certa preoccupazione tra le reti distributive di molte compagnie sulla nuova normativa in ambito di sanzioni, introdotta del Regolamento 39 di Ivass. Il vostro gruppo è pronto a questi cambiamenti?**

Il Regolamento 39 innova il procedimento sanzionatorio, definendo i criteri per l'individuazione della rilevanza della violazione, la nozione di fatturato per l'applicazione delle sanzioni pecuniarie e l'accertamento unitario di più violazioni. La nostra compagnia, da molto tempo (è stata tra le prime, se non la prima), ha già avviato tavoli di lavoro con le rappresentanze degli agenti, volti ad adottare tutte le misure richieste dalla normativa, verificando i processi in corso e creandone di nuovi, quali ad esempio il *Profilo cliente*, per rispondere al tema dell'analisi dei bisogni (*demands and needs*). Pensiamo che il frutto di questo lavoro a quattro mani possa metterci al riparo dalle insidie sanzionatorie di questo nuovo regolamento e possa soddisfare tutta la clientela che ci segue da decenni.

(continua a pag. 2)



Luca Capato

INSURANCE REVIEW  
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1) **Nel mondo Generali Italia, sono confluiti, in questi ultimi anni, altri gruppi aziendali, provenienti da realtà diverse. Vuole descrivere ai nostri lettori queste esperienze, vuoi umane che professionali?**

Da quasi tre anni incontriamo periodicamente ai tavoli di lavoro i colleghi degli altri gruppi aziendali confluiti come noi in Generali Italia. Ovviamente agli inizi è stato tutto molto più difficile rispetto a oggi, perché ognuno di loro ha subito una riorganizzazione distributiva e gestionale, nonché nuovo management con il quale interloquire, tenendo conto che con lo stesso non aveva mai avuto rapporti aziendali e con il quale ha dovuto sforzarsi per comprenderne professionalità e doti caratteriali. Come prevedibile, ogni singola rappresentanza era ancorata alle relazioni industriali precedenti. La compagnia non ha fatto nulla per aiutarci in questo percorso di avvicinamento, rimanendo colpevolmente spettatrice delle nostre difficili interazioni. Oggi il clima sta cambiando ed è proprio il malumore delle rappresentanze, in questo momento di trasformazione, che ci sta facendo avvicinare e confrontare sui problemi seri con gli altri gruppi aziendali.



**Idd richiede modifiche all'organizzazione agenziale e interventi sulle sottoreti, appesantite anche dalla richiesta di compliance più stringente. Vengono richieste, inoltre, maggiore trasparenza e migliore consulenza. Ma servizio e consulenza non sono da sempre le bandiere per migliaia di agenti?**

L'analisi dei bisogni del cliente, il servizio a domicilio della nostra sottorete, il valore insostituibile della consulenza, sono elementi che si sono dimostrati vincenti negli anni. La trasparenza e gli obblighi normativi in tal senso non hanno mai danneggiato le reti assicurative anzi, semmai, le hanno arricchite e fatte maturare professionalmente.

Tutti i cambiamenti portano con sé delle ansie ma, come ho detto prima, gli agenti di assicurazione si sono professionalizzati negli anni con costanza e formazione e, sono certo, avranno la capacità di sopportare il cambiamento in atto.

L'utopia di qualche manager di qualche compagnia assicurativa sarà forse quella di utilizzare la nuova home insurance dispositiva per intrattenere direttamente i clienti; ma raccogliere i premi, gestire i bisogni degli assicurati, anche e soprattutto durante il sinistro, l'unico vero prodotto di questo settore, e saper sviluppare referenze sul territorio, sono e rimarranno caratteristiche fondamentali delle reti assicurative.

Questo comparto, da sempre, porta con sé delle potenzialità mai sfruttate fino in fondo (anno 2017, rami elementari +1.1%). La capacità dell'intermediario dovrà essere quella di analizzare queste opportunità, sfuggite dalle nostre mani per le più svariate ragioni: crisi economiche, prodotti scarsi e, forse, anche per non aver studiato a fondo un indice di penetrazione commerciale nei vari settori delle zone di attività. Bisogna attuare quell'intraprendenza di spostare la raccolta provvigionale sui prodotti che richiede il mercato in quel momento, come la protection, per esempio. Anche nel vita questo è possibile: il nuovo scenario che si presenta agli intermediari assicurativi non sarà più quello delle provvigioni precontate ma, viceversa, quello del management fee sulle masse gestite.

**L'agente deve essere centrale, sostengono le imprese. È compito anche dell'intermediario identificare e suggerire opportunità e prodotti interessanti da proporre sul mercato?**

La centralità dell'agente non è sempre così ovvia e scontata, anzi è molto sotto pressione. Dalle campagne pubblicitarie delle imprese non viene enfatizzato il ruolo cosiddetto centrale dell'agente, e i recenti regolamenti normativi, pare che racchiudono in sé lo spettro della disintermediazione. Poi ci sono fino gli sconfinamenti di campo da parte di player che, fino a ieri, si erano sempre occupati d'altro, a parte qualche eccezione.

Questa pressione, per certi versi potrebbe essere letta come un vero riconoscimento della centralità dell'agente, ma non basta. Le imprese dovrebbero sfruttare l'era digitale assicurativa per far incontrare i clienti con gli agenti e non tentare di bypassarli. Gli intermediari hanno sempre saputo soddisfare i bisogni dei clienti, sicuramente meglio di una macchina, per quanto intelligente sia. Così come hanno sempre dimostrato di saper fare, dal dopo guerra a oggi, dando un congruo sostegno alla rinascita del Paese nel nostro settore, senza necessariamente dover ragionare con un prodotto specifico in testa.

**L'innovazione tecnologica, a suo parere, sarà sufficiente a far raggiungere nuovi obiettivi a tutto il settore dell'intermediazione?**

Purtroppo, secondo me, l'innovazione tecnologica in questo momento sta solo rallentando la raccolta premi perché assorbe molti investimenti economici distraendoli dalle risorse umane che servirebbero per sviluppare e sperimentare nuovi processi di vendita in mobilità. Indubbiamente, tutto questo sforzo porterà dei benefici e probabilmente andrà a snellire qualche processo amministrativo rispetto al passato: ma il nostro lavoro di intermediari assicurativi, cioè quello di raccogliere premi e cercare nuova clientela, è un mestiere completamente diverso da quello degli ingegneri e degli informatici, che dovrebbero essenzialmente digitalizzare la carta, semplificare attività amministrative, portare maggior cash anche a discapito degli utenti, al quale mancherà sicuramente il rapporto diretto con le reti assicurative, tutte.

## NORMATIVA

## Danno punitivo: i riflessi per le coperture assicurative

**L'importazione in Italia dell'istituto dei "punitive damages" mira ad aumentare negli avvocati la consapevolezza nell'affrontare una lite che potrebbe essere definita "temeraria". Dall'altra parte, la piena aderenza alla forma statunitense potrebbe avere un impatto pericoloso rispetto alla Rc del professionista**

Sembra che ci sia un trend giurisprudenziale italiano affascinato dai cosiddetti *punitive damages* anglosassoni. Ma è condivisibile? Andiamo con ordine. Una recente ordinanza della Suprema Corte (ord. n. 15209 del 12 giugno 2018 emessa dalla Terza Sezione della Corte di Cassazione) apre il dibattito sull'abuso del processo accentuando la funzione punitiva della lite temeraria, con inevitabili impatti non solo in ambito di responsabilità professionale per gli avvocati, ma con argomentazioni che possano riflettersi a tutto il mondo della responsabilità civile.

La Cassazione ha stabilito che può costituire abuso del diritto, sanzionabile ex art. 96 C.p.c., la proposizione di un ricorso per cassazione basato su "motivi manifestamente incoerenti con il contenuto della sentenza impugnata, privo di autosufficienza o contenente una mera richiesta di rivalutazione nel merito". Nel caso di specie il ricorrente (un avvocato nel caso di specie) è stato condannato al pagamento di una somma equitativamente determinata pari a 3.000 euro.

L'argomento era stato in parte già affrontato dagli Ermellini, in relazione alla questione relativa alla funzione sanzionatoria della condanna per lite temeraria, al fine sia di contenere il fenomeno dell'abuso del processo, sia di dare spazio alla fattispecie dei *danni punitivi*. In quel caso avevano affermato che "la condanna ex art. 96 C.p.c., comma 3, applicabile d'ufficio in tutti i casi di soccombenza, configura una sanzione di carattere pubblicistico, autonoma e indipendente rispetto alle ipote-

si di responsabilità aggravata ex art. 96 C.p.c., commi 1 e 2, e con queste cumulabile, volta al contenimento dell'abuso dello strumento processuale; la sua applicazione, pertanto, non richiede, quale elemento costitutivo della fattispecie, il riscontro dell'elemento soggettivo del dolo o della colpa grave, bensì di una condotta oggettivamente valutabile alla stregua di *abuso del processo*, quale l'aver agito o resistito pretestuosamente" (Cass. civ. sent. n. 27623/2017).

### Un istituto con funzione deterrente

In particolare la Cassazione ha basato la condanna sul principio già espresso con la nota sentenza della Cassazione a sezioni unite 16601/2017 in cui si riteneva che "non è ontologicamente incompatibile con l'ordinamento italiano l'istituto, di origine statunitense, dei *risarcimenti punitivi*, e ancora: "nella motivazione della sentenza richiamata, l'art. 96 C.p.c., u.c. è stato inserito nell'elenco delle fattispecie rinvenibili, nel nostro sistema, con funzione di deterrenza" (così, Cass. civ. ord. n. 15209/2018).

La questione pone sulla bilancia interessi contrapposti. Da una parte la giustizia, preoccupata di assicurare un "corretto impiego delle risorse per il buon andamento della giurisdizione" e "garantire l'accesso alla giustizia e alla tutela dei diritti", unito al dovere di "tenere in conto del principio costituzionalizzato della ragionevole durata del processo". Dall'altra le ragioni di avvocati e clienti, che rivendicano il diritto a poter usufruire della stessa giustizia nei casi in cui lo ritengano opportuno, non volendo esser privati dell'accesso al più alto grado di giurisdizione per motivi e problematiche a essi estranee, quali, in primis, il sovraccarico giudiziario tanto richiamato dalla Corte.

### Affidarsi alla ragionevolezza

Quest'ultima, nel provvedimento in esame, ha riferito di un ricorso "non già finalizzato alla tutela dei diritti", affermando che "il primo filtro valutativo – rispetto alle azioni e ai rimedi da promuovere – è affidato alla prudenza del ceto forense coniugata con il principio di responsabilità delle parti".

Agli avvocati in questo caso spetterebbe una funzione quasi pubblicistica: una valutazione preventiva di ragionevolezza rispetto alle azioni che andrebbero a promuovere in favore del cliente per assicurargli la più corretta e adeguata difesa, fin quando i gradi della giustizia glielo permettano.

(continua a pag. 3)





(continua da pag. 4)

Il confine tra abuso dello strumento impugnativo e difesa dei diritti del proprio cliente è molto labile, e questo orientamento della Cassazione potrebbe andare ad alleggerire il peso della mole delle cause giudiziarie, ma, allo stesso tempo, modificherebbe il rapporto cliente-avvocato in modo netto, dal momento che il professionista oltre a decidere il come agire, dovrebbe prima decidere il se farlo o meno, visto che non dovrebbe più solo guardarsi dalla sola possibilità di un rigetto.

#### Il rischio risarcimento

Tutto quanto sopra premesso, ad avviso di chi scrive, se può essere condivisibile l'imposizione di un comportamento processuale corretto delle parti (e dei loro difensori), in realtà il riferimento alla sentenza n. 16607/2017 inerente i *punitive damages* (statunitensi in quel caso), rischia di aprire le porte a straordinari risarcimenti non previsti e disciplinati dal nostro ordinamento (con conseguente incertezza anche sotto il profilo assicurativo). In poche parole: la condanna della lite temeraria è certamente da vedersi con favore, ma non ancorata a riferimenti ad ordinamenti stranieri.

Ciò potrebbe facilmente esporre i professionisti al risarcimento per responsabilità professionale in conseguenza delle condanne dei propri clienti che si rivarrebbero su di loro, aspetto che non discende dall'interpretazione della Suprema Corte, bensì da quel dovere di lealtà e probità dell'art. 88 C.p.c., comportando un ennesimo aggravio ai doveri e alle responsabilità del difensore. In tal caso il professionista dovrà contemperare gli interessi della parte assistita con quelli del sistema giudiziario, ovvero della collettività, dovendo considerare l'interesse individuale come recessivo rispetto a quello collettivo del buon andamento della macchina giudiziaria.

**Giorgio Grasso, PhD**

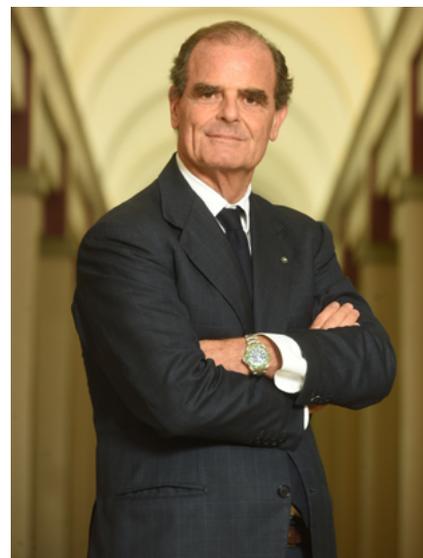
Batini Traverso Grasso & Associati

## CARRIERE

# Carlo Clavarino entra nell'executive committee di Aon

**Si tratta dell'unico membro europeo nel comitato che stabilisce vision e strategie del gruppo**

**Carlo Clavarino** è entrato a far parte dell'executive committee di **Aon**, il comitato di direzione che stabilisce vision, strategie di crescita e business del gruppo di brokeraggio a livello globale. Genovese, 57 anni, executive chairman di Aon Risk per l'area Emea, Clavarino è l'unico membro europeo a far parte dell'organismo. "Sono molto orgoglioso di entrare a far parte di questo nuovo comitato", ha commentato Clavarino. "Ringrazio ancora una volta **Greg Case** per avermi dato la possibilità di contribuire ancora più attivamente allo sviluppo strategico del gruppo. Ci attendono nuove sfide e le affronterò con la stessa passione degli inizi, grazie a una squadra di professionisti di altissimo livello".



Carlo Clavarino

Attivo nel mondo del brokeraggio assicurativo fin dai primi anni '80, Clavarino ha mosso i primi passi nel settore all'interno della **Lui-gi Pratolongo spa**, dove ha assunto posizioni di crescente responsabilità a livello nazionale e internazionale: a tal proposito, ha gestito l'acquisizione della società da parte del gruppo **Nikols**, a sua volta poi rilevato nel 1998 da Aon.

In Aon ha ricoperto un ruolo di primo piano sin dalla sua costituzione in Italia, intervenendo nel processo di integrazione post acquisizione e, successivamente, gestendo oltre 50 acquisizioni di società strategiche per il gruppo. Dal 2009 ha lavorato in alcuni Paesi dell'area Emea: attualmente, con circa il 20% dei ricavi complessivi (circa 11,7 miliardi di dollari), la regione rappresenta la seconda area geografica più importante per Aon dopo gli Stati Uniti.

G.C.

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

blue  
is underwriting

“

SU MISURA,  
PER DAVVERO.

”

# INSURANCE Daily

● MARTEDÌ 20 NOVEMBRE 2018 N. 1442

blue  
is underwriting

AGENZIA  
DI SOTTOSCRIZIONE  
RC PROFESSIONALE,  
D&O E CYBER



Willis  
Towers  
Watson

29 NOVEMBRE 2018 - MILANO

●●○○○

## SOLUZIONI PER LA CRESCITA PROFITTEVOLE

The Westin Palace,  
Piazza della Repubblica, 20

9.00 - 13.10

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

09.00 - 09.20 – Registrazione

09.20 - 09.40 – **Apertura e introduzione**

*Alessandra Gambini, responsabile Insurance Consulting and technology di Italia Willis Towers Watson*

09.40 - 10.00 – **INTERVISTA: Crescita profittevole e scenario di riferimento**

*Alberto Minali, amministratore delegato del gruppo Cattolica*

10.00 - 10.50 – **TAVOLA ROTONDA – Reinventando l'industria: trasformazione digitale e nuovi modelli di business**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review  
Fabio Carsenzuola, amministratore delegato e direttore generale di Europ Assistance  
Matteo Cattaneo, head of Innovation & corporate strategy di Reale Group  
Alberto Dominici, chief operating officer di Bene Assicurazioni  
Roberto Manzato, chief insurance officer di Poste Vita  
Marco Mazzucco, direttore generale di Blue Assistance*

10.50 - 11.20 – Pausa caffè

11.20 - 12.00 – **Il ruolo della tecnologia per la gestione dei clienti, della produzione e del risk management**

*Renzo Giovanni Avesani, chief risk innovation officer del gruppo Unipol  
Luigi Barcarolo, direttore insurance analytics and business architecture del gruppo Cattolica  
Francesco Daboni, responsabile Danni, insurance consulting and Technology Italia di Willis Towers Watson  
Gianmarco Tosti, Italy country manager & head of corporate risk broking di Willis Towers Watson*

12.00 - 12.40 – **TAVOLA ROTONDA – Finance transformation: dalla compliance al vantaggio competitivo**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review  
Alessandra Gambini, responsabile insurance consulting and technology, Italia di Willis Towers Watson  
Massimo Romano, head of group integrated reporting del gruppo Generali  
Alberto Vacca, chief business and investment officer di Aviva Italia  
Gianantonio Villani, head of planning & controlling, Bicc and finance transformation di Allianz Italia*

12.40 - 13.00 – **INTERVISTA: Digitalizzazione e trasformazione del business assicurativo**

*Andrea Battista, presidente esecutivo di Archimede Spac*

13.00 - 13.10 – **Chiusura lavori**

*Alessandro Santoni, south west divisional leader di Willis Towers Watson*

13.10 - 14.00 – Pranzo

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