

PRIMO PIANO

Carlo Cosimi presidente di Anra

Carlo Cosimi è il nuovo presidente di Anra, l'associazione nazionale dei risk manager e dei responsabili assicurazioni aziendali. L'elezione è avvenuta ieri ed è stato rinnovato tutto il consiglio direttivo per il biennio 2021-2023: ne fanno parte, oltre al già citato Cosimi, anche Cecilia Casadei, Anna Fabbri, Gabriella Fraire, Giorgio Gaglio, Salvatore Lampone, Federica Maria Rita Livelli, Gianluigi Lucietto, Annamaria Oliva, Valentina Paduano, Paola Radaelli, Stefano Scoccianti e Marco Terzago.

Membro del consiglio direttivo di Anra dal 2015, Cosimi, già vice presidente dell'associazione, è head of insurance and risk financing di Saipem, e consigliere di amministrazione del The Standard P&I's Club di Londra. Subentra nel ruolo occupato in precedenza da Alessandro De Felice, il quale continuerà la sua attività in Anra in qualità di presidente onorario.

"Sono onorato – ha dichiarato Cosimi – della fiducia riposta in me dal consiglio direttivo, che ha scelto di affidarmi questa responsabilità in un momento di grandi sfide e opportunità per la nostra professione. Gli obiettivi di Anra per i prossimi mesi sono già chiari, e tra questi spicca senza dubbio la volontà di stringere collaborazioni con altre associazioni professionali, che possano arricchire il confronto reciproco sui temi del rischio".

B.M.

INTERMEDIARI

Acb a tutela delle collaborazioni orizzontali

L'associazione dei broker, in occasione del suo convegno annuale, si scaglia contro i recenti interventi regolamentari dell'Ivass: la categoria, come emerso nel corso dell'evento andato in onda in diretta ieri su Insuranceconnect.TV, chiede adesso all'autorità di vigilanza un passo indietro per giungere a un quadro di regole condiviso

Dal convegno annuale di **Acb** è uscito un messaggio chiaro: i nuovi interventi regolamentari dell'**Ivass** ai broker (ma non solo) non piacciono. Andato in onda ieri pomeriggio in diretta su *Insuranceconnect.TV*, l'evento ha messo al centro dei lavori proprio le novità arrivate recentemente in materia di distribuzione assicurativa e, in particolare, di collaborazioni orizzontali. "Sono temi di stretta attualità per noi professionisti dell'intermediazione, che ci riguardano da vicino", ha affermato in apertura il presidente dell'associazione **Luigi Viganotti**.

Il punto di partenza della riflessione è che le collaborazioni orizzontali funzionano benissimo. **Patrizia Contaldo**, docente presso l'Università Bocconi di Milano ed head of *Observatory on Insurance Market Baffi Carefin*, ha a tal proposito presentato alla platea virtuale del convegno i risultati di un'indagine realizzata su un campione di circa 130 intermediari. Ebbene, stando a quanto emerso dalla ricerca, le collaborazioni sono ormai uno strumento di mercato: soltanto l'11% del campione ha dichiarato di non aver mai attivato questo genere di soluzione commerciale. Le collaborazioni dunque piacciono: secondo gli intermediari, consentono di soddisfare le esigenze della clientela, migliorare il presidio sul territorio, dotarsi di nuove tecnologie e competenze, aumentare la competitività e avere un contatto più diretto con le compagnie. Le collaborazioni, che siano occasionali o più strutturate, ricoprono dunque un ruolo fondamentale per il posizionamento commerciale dei broker. E gli addetti ai lavori vorrebbero che le cose restassero almeno così.

LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO

Il problema è che la normativa di settore sembra essersi indirizzata in tutt'altra direzione. **Antonio Longo**, avvocato e docente di Diritto degli intermediari finanziari presso l'Università della Tuscia di Viterbo, e **Carlo Galantini**, avvocato presso lo studio legale **Galantini & Partners**, hanno ricostruito la disciplina giuridica di riferimento. Si parte con l'emanazione del Cap e con il sostanziale divieto di stabilire collaborazioni fra intermediari, si prosegue con le liberalizzazioni del cosiddetto decreto Crescita nel 2012 e si finisce, appunto, con i recenti provvedimenti dell'Ivass.

I due esperti legali si sono soffermati soprattutto sull'obbligo di comunicazione di tutte le collaborazioni in essere alle compagnie di riferimento del broker. La disposizione trova giustificazione nell'obbligo di fornire al cliente un'informazione corretta e completa, ma presenta alcuni punti critici. A cominciare dal fatto che, a differenza di quello che avviene con gli agenti, i broker non ricevono un mandato dalla compagnia. A ciò si aggiungono poi ulteriori esclusioni e limitazioni che potrebbero limitare la diffusione delle collaborazioni orizzontali e frenare in partenza il meccanismo delle collaborazioni plurime.

L'EVOLUZIONE DEL SETTORE

Se il quadro di riferimento attuale appare già parecchio incerto, in futuro potrà rivelarsi ancora più complesso.

(continua a pag. 2)



Luigi Viganotti

Presidente di ACB

(continua da pag. 1)

Innanzitutto perché l'innovazione tecnologica, spinta anche dalla pandemia, continua a correre: **Andrea Maura**, avvocato partner dello studio legale **Legal Grounds**, ha delineato gli scenari di un'evoluzione tecnologica che va avanti e che, prima o poi, arriverà a toccare anche il mondo degli intermediari. In seconda battuta, c'è uno sviluppo normativo e regolamentare che, soprattutto in ambito europeo, comporterà un profondo mutamento dello scenario nei prossimi cinque anni. **Davide Vacher**, consigliere Acb, ha parlato a tal proposito del processo di riforma che riguarderà a breve la disciplina *Idd*, *Mifid II*, *Solvency II* e molto altro ancora. Tutti elementi che influenzeranno inevitabilmente anche il lavoro dei broker in Italia.

Di fronte a uno scenario in così rapida trasformazione, è quasi naturale cercare nuovi modelli che possano consentire di gestire il cambiamento. Le collaborazioni sono senza dubbio un esempio calzante. Ma nuovi meccanismi possono essere rintracciati e mutuati dai mercati esteri. **Sara Landini**, docente di diritto civile presso l'Università di Firenze, ha portato alla platea del convegno l'esempio del modello *Makler Broker* in Germania e della peculiare disciplina in vigore in Francia, che consente agli intermediari di lavorare in maniera residuale con compagnie con cui non hanno sottoscritto un mandato.



OPERATORI INSODDISFATTI

Successivamente la parola è passata agli operatori di mercato, che si sono confrontati all'interno di una tavola rotonda moderata da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa testata. Il messaggio che ne è emerso è che tutti gli addetti ai lavori non sono soddisfatti dell'attuale situazione. Per Viganotti, prevale una "forte preoccupazione: molti non sanno come agire e comportarsi". Sulla stessa linea anche **Claudio Demozzi**, presidente di **Sna**, il quale ha affermato che "le norme non sono adeguate al mercato attuale dell'intermediazione assicurativa: sembrano scritte in un mondo che non esiste". **Roberto Conforti**, presidente di **Uea**, ha riportato tutto a quella che ha definito "la libidine della burocrazia, imperante e imbattibile in Italia: abbiamo la tendenza a voler normare ogni cosa, producendo un eccesso di leggi che non favoriscono lo sviluppo del mercato".

Di fronte a questa situazione è inevitabile cercare modelli che consentano di andare comunque avanti. "Il sistema di distribuzione dei **Lloyd's** esiste da secoli e non credo che cambierà per venire incontro alle regole dell'Ivass", ha commentato **Vittorio Scala**, rappresentante generale e country manager di **Lloyd's Italia**. "Dovremmo adattarci – ha proseguito – alla nuova disciplina, ma lo faremo nell'ottica di proteggere il cliente e di continuare a garantire agli intermediari un accesso al nostro mercato: stiamo lavorando per garantirlo almeno a un numero ristretto di operatori, che poi potranno collaborare con gli altri intermediari".

IL CONTRIBUTO DELLA TECNOLOGIA

In questo contesto, caratterizzato come visto da grande incertezza, un contributo inaspettato può arrivare dalle nuove tecnologie. **Titti De Spirt**, co-founder e ceo di **Win – Wholesale Insurtech Network**, ha parlato dell'atipico modello di business che è stato adottato dalla sua società, caratterizzato da una forte componente tecnologica che favorisce il dialogo fra i diversi operatori e limita il rischio di errore. "Abbiamo un sistema di tracking che segue l'intera vita della trattativa: la nostra piattaforma – ha spiegato – mitiga così la possibilità di errore, ci aiuta a essere conformi alla disciplina sulla Pog, ma non può comunque intaccare l'assunto di corresponsabilità degli operatori coinvolti".

Chi punta moltissimo sulla tecnologia è **Gerardo Di Francesco**, vice presidente dell'**Italian Insurtech Association**. "I cicli di innovazione sono dettati dal consumatore, e il consumatore è sempre più digitale", ha affermato. "La tecnologia – ha aggiunto – è ormai diventata a buon mercato, quello che mancano sono le competenze per gestirla: la nostra associazione punta proprio ad accelerare la diffusione delle conoscenze digitali e delle feature tecnologiche per spingere il mercato ad abbracciare definitivamente l'innovazione".

UN CONFRONTO CONTINUO

Se la tecnologia può tanto, non può tuttavia tutto. "Non tutto si può comprare e vendere con un clic", ha osservato Conforti. La soluzione, ha proseguito, è "riuscire a coniugare le due cose per valorizzare anche il contributo di un essere umano in carne e ossa che ha una certa capacità di analisi".

La priorità del momento, per gli operatori del settore, è però un'altra: convincere l'autorità di vigilanza a fare un passo indietro e aprire un confronto con i professionisti del mercato per giungere a un quadro di regole condiviso. Lo **Sna**, com'è noto, ha mandato un esposto al tribunale amministrativo per chiedere un posticipo all'entrata in vigore dei provvedimenti dell'Ivass. "L'udienza è fissata per il 27 aprile: speriamo comunque che gli organi regolamentari possano metterci una pezza perché sennò – ha avvertito Demozzi – siamo solo all'inizio dello scontro". Anche Acb ha chiesto all'Ivass il posticipo delle norme. "Ma non ci hanno neppure risposto", ha allargato le braccia Viganotti. "Vorrei che fosse chiaro – ha precisato in chiusura – che nessuno di noi non vuole regole: noi le vogliamo, ma che siano chiare, trasparenti e uguali per tutti".

Aida, come cresce l'importanza delle polizze D&O

La sezione per l'Emilia Romagna dell'Associazione internazionale di diritto delle assicurazioni ha organizzato un webinar sulle recenti evoluzioni e le nuove tendenze delle coperture a tutela del patrimonio di amministratori e dirigenti. Punto chiave, le problematiche di trasferire nel nostro ordinamento un prodotto nato nei sistemi di Common law

Nell'ottobre 2020 è stata costituita la sezione regionale per l'Emilia Romagna dell'Associazione internazionale di diritto delle assicurazioni (**Aida**), con l'obiettivo di favorire lo studio del diritto assicurativo attraverso l'organizzazione di dibattiti, incontri e convegni.

Il 30 marzo 2021 si è tenuto il webinar *Recenti evoluzioni e nuove tendenze nelle coperture D&O*, il primo evento promosso da **Aida Emilia Romagna**, con il sostegno di **Cubo**, il Museo d'Impresa del gruppo **Unipol**. Hanno patrocinato l'evento, oltre alla divisione nazionale di Aida, anche l'Associazione nazionale risk manager e responsabili assicurazioni aziendali (**Anra**), lo studio legale **RP Legal & Tax**, **Insurance Skills Jam** – il Convivio assicurativo e **Insurance Connect**.

Anna Masutti, presidente di Aida Emilia Romagna e moderatore della discussione, ha presentato i saluti di **Paolo Montalenti**, presidente nazionale di Aida, e di **Giovanna Gigliotti**, ad di **UniSalute** e vicepresidente di Aida Emilia Romagna che, nell'introdurre il tema del convegno, hanno sottolineato l'importanza delle polizze D&O, che hanno assunto un rilievo cruciale negli ultimi anni, alla luce del costante incremento dei rischi legati alla gestione societaria e del crescente del contenzioso in materia.

La professoressa Masutti ha anche colto l'occasione per presentare il **Premio Aida ER**, un riconoscimento per giovani studiosi che ogni anno l'associazione assegna al miglior saggio su temi relativi al diritto assicurativo in ambito nazionale e internazionale.

Marco Rossetti, consigliere della Corte di Cassazione, ha aperto la sessione evidenziando come le polizze D&O pongano una questione di coordinamento tra un prodotto assicurativo nato in sistemi di *Common law* e le specificità del sistema giuridico.

Dopo aver illustrato (con la verve che sempre contraddistingue i suoi interventi) le caratteristiche e le differenze delle diverse tipologie di rischio assicurate tramite le coperture in esame – tra cui il rischio che la società debba tenere indenne l'amministratore, debba risarcire un terzo per fatto proprio, debba risarcire un terzo per fatto dell'amministratore e che l'amministratore debba risarcire un terzo – il dottor Rossetti ha toccato alcuni profili di criticità della copertura nascenti dalla difficile trasposizione nel nostro ordinamento di schemi che trovano la loro naturale collocazione nei sistemi di *Common law*.



Il rischio di inadempimenti ai doveri dello statuto

Nel prosieguo del dibattito, **Claudio Perrella**, partner dello studio legale **RP Legal & Tax**, ha illustrato le diverse ipotesi di responsabilità degli amministratori – verso la società, i creditori, i singoli soci e i terzi – specificando che, ad esempio, nei confronti della società l'amministratore potrebbe essere ritenuto responsabile per i danni al patrimonio sociale derivanti dall'inadempimento di doveri imposti dallo statuto o dalla legge. La relazione si è soffermata sui recenti interventi realizzati con la legislazione emanata per fronteggiare l'emergenza Covid-19, evidenziando come ai sensi dell'articolo 6 del decreto n. 23/2020 (decreto *Liquidità*) il tradizionale principio "ricapitalizza o liquida" è stato temporaneamente sospeso, per cui al verificarsi di una perdita patologica di capitale sociale gli amministratori non sono costretti a scegliere tra l'immediata messa in liquidazione della società o l'assunzione di responsabilità per gestione non conservativa. Allo stesso modo, la relazione ha illustrato le novità introdotte dalla legge di Bilancio 2021 (L. n. 178/2020), tra cui la temporanea sterilizzazione delle perdite emerse nell'esercizio 2020, che potranno essere riassorbite in un arco temporale di cinque anni in sede di approvazione del bilancio, purché espressamente segnalate nella nota integrativa con specifica indicazione della loro origine.

(continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

Le connessioni con il Codice della crisi d'impresa

La successiva relazione di **Daniela Marucci**, responsabile linea Corporate di **UnipolSai**, ha trattato la rilevante tematica degli obblighi incombenti sull'imprenditore ai sensi dell'art. 2086, c. 2 del Codice Civile, che impone a quest'ultimo di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale. Sul punto, la dottoressa Marucci ha analizzato gli elementi di maggiore rilevanza del *Codice della crisi dell'impresa e dell'insolvenza* (D.Lgs n. 14/2019), quali l'assetto organizzativo della società, la responsabilità verso i creditori per l'inosservanza degli obblighi di conservazione dell'integrità del patrimonio sociale, la nomina degli organi di controllo e la procedura di allerta. Nell'ambito dell'analisi del trasferimento del rischio che la stipula di una polizza D&O comporta, la relazione ha illustrato quali sono, dal punto di vista pratico, sia gli elementi principali per una corretta e comprensiva analisi del rischio da assicurare – tra cui la conoscenza delle caratteristiche e del modello di organizzazione della società, la conoscenza dei sinistri che il rischio è in grado di provocare, l'analisi dei documenti di bilancio della società e degli indicatori della crisi di impresa – sia gli elementi costituenti il questionario preliminare da cui dipende il pricing della copertura D&O e la successiva determinazione del premio assicurativo, sottolineando la rilevanza del ruolo dell'assicurato al momento della stipula della copertura D&O.

I temi aperti di costi della difesa e retroattività

L'intervento di **Davide Airoldi**, head of casualty claims di **Zurich Insurance**, si è invece concentrato sulle indicazioni operative in caso di sinistro e sul tema dell'anticipazione dei costi di difesa. In particolare, si è chiarito che nell'ambito della D&O la richiesta di risarcimento del danno può essere qualsiasi richiesta risarcitoria formulata per iscritto da un terzo nei confronti dell'assicurato, qualsiasi atto introduttivo di un procedimento giudiziario nei confronti dell'assicurato e diretto a ottenere il risarcimento di un danno, qualsiasi noti-

fica all'assicurato della pendenza di un procedimento penale o amministrativo nei suoi confronti in relazione al ruolo ricoperto. Con riguardo invece al delicato tema dell'anticipazione dei costi di difesa, la relazione non ha mancato di sottolineare l'importanza di definire e individuare con evidenza e chiarezza il criterio di tariffazione adottato.

Il contributo di **Vincenzo Aliotta**, specialty director Financial Lines & M&A di **Aon**, ha toccato il tema della validità temporale della copertura D&O, che copre non solo il periodo di validità del contratto ma anche il periodo precedente (retroattività della polizza) e quello successivo (estensione postuma). In particolare, ha spiegato il dottor Aliotta, la retroattività della polizza consente la copertura delle perdite derivanti dai reclami avanzati nei confronti dell'assicurato per gli atti illeciti commessi prima della data di decorrenza della polizza – se la retroattività è illimitata – o per gli atti commessi da una data certa data in poi – se la retroattività è limitata; il periodo di estensione postuma della copertura, ossia quello immediatamente successivo alla scadenza del periodo di validità della polizza, costituisce invece l'arco temporale entro il quale è consentita la notifica all'assicuratore di una richiesta di risarcimento che sia stata avanzata per la prima volta durante il periodo di estensione postuma o durante il periodo di validità della polizza – questo, per il caso di un atto illecito commesso prima della scadenza dello stesso e fronte del pagamento integrale del premio addizionale richiesto dall'assicuratore.

Un mercato con costi in aumento

L'intervento di chiusura di **Alessandro De Felice**, chief risk officer di **Prysmian Group** e presidente uscente di Anra, ha invece esposto le ultime evoluzioni e tendenze del mercato, anticipando in anteprima per Aida Emilia Romagna i risultati del monitoraggio del mercato assicurativo del 2020 effettuato da Anra, da cui è emerso che, in occasione del rinnovo dei programmi assicurativi, secondo circa il 75% degli assicuratori e l'80% degli intermediari il mercato assicurativo è peggiorato e che, in occasione di rinnovo delle coperture D&O, gli operatori del settore hanno registrato un aumento di circa l'80% del premio di rinnovo delle polizze in questione.

Nel corso del convegno, che ha avuto un uditorio di circa 300 partecipanti, sono state presentate numerose domande e richieste di approfondimento. Tutte le relazioni sono state apprezzate per la ricchezza degli spunti offerti alla riflessione dei partecipanti, trattando in modo esaustivo un tema tradizionalmente ostico come quello delle coperture D&O.

Aida Emilia Romagna confida di poter offrire a tutti i suoi associati e ai nuovi iscritti analoghe iniziative in un prossimo futuro, al fine di contribuire a migliorare il networking tra i professionisti del settore.

M.M.



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

Supplemento al 16 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE CONNECT TV

Demozzi: il sindacato pronto all'alzata di scudi



Claudio Demozzi, presidente Sna.

La confusione delle norme a cui devono adeguarsi gli agenti, le azioni, ritenute minacciose, di alcune compagnie e la concorrenza di banche e aggregatori on line. Sono questi i fronti più caldi che generano il dissenso dello Sna e producono iniziative mirate a tutelare la categoria, a partire dal ricorso al Tar contro il provvedimento Ivass 97.

**GUARDA LA VIDEO INTERVISTA
SU WWW.INSURANCECONNECT.TV**

