

PRIMO PIANO

2023, fuga dalla Nzia

Dopo Munich Re, anche Zurich ha annunciato ieri il suo ritiro dalla Net-Zero Insurance Alliance (Nzia), come riportano numerose agenzie di stampa internazionali come Reuters e Bloomberg. "Dopo aver stabilito una metodologia standardizzata per misurare e divulgare le emissioni di gas a effetto serra associate ai portafogli di sottoscrizione assicurativa e riassicurativa, vogliamo concentrare le nostre risorse per supportare i nostri clienti nella loro transizione. Continuiamo a rimanere pienamente impegnati nelle nostre ambizioni di sostenibilità e nel sostenere la transizione net-zero", questa la dichiarazione di Zurich sulla sua decisione.

Un nuovo scossone, dunque, per la Net-Zero Insurance Alliance. L'alleanza riunisce 30 tra i più grandi assicuratori e riassicuratori del mondo (che rappresentano circa il 15% dei premi globali) nell'impegno a portare i propri portafogli di investimento e di sottoscrizione a zero emissioni nette di gas a effetto serra entro il 2050. Munich Re aveva detto addio alla Nzia affermando che "le opportunità di perseguire gli obiettivi di decarbonizzazione in un approccio collettivo tra gli assicuratori di tutto il mondo senza esporci a rischi materiali antitrust sono così limitate che è più efficace perseguire individualmente la nostra ambizione climatica".

B.M.

IL PUNTO SU...

Nessun risarcimento se la vittima ha un vantaggio dal sinistro

Secondo una ulteriore sentenza della Corte di Cassazione sul tema, la compensatio lucri cum danno opera nel caso in cui il danneggiato ricavi dalla vendita del mezzo incidentato un prezzo maggiore del suo valore e del danno subito

Con la pronuncia 7012 del 9 marzo 2023 la sesta sezione della Suprema Corte di Cassazione torna ad affrontare l'annoso tema della *compensatio lucri cum danno*.

Nello specifico, il danneggiato citava innanzi al giudice di pace i responsabili civili al fine di ottenere il risarcimento dei danni per 1.525 euro derivati alla sua vettura a seguito di sinistro stradale.

Il giudice di pace rigettava la domanda attorea poiché ritenuta non provata, in considerazione delle risultanze della Ctu, da cui era emerso che il valore commerciale dell'auto era pari a 1.000 euro e che, inoltre, non erano state fornite fatture in riferimento alla riparazione dell'autovettura. Inoltre era emerso che il danneggiato aveva venduto la vettura a un prezzo di 2000 euro.

Anche il tribunale di Foggia, cui ricorreva in appello il danneggiato, confermava la sentenza di prime cure, in applicazione del criterio della *compensatio lucri cum danno*, "essendo evidente che dall'alienazione del mezzo l'appellante ha ricavato un valore maggiore rispetto a quello del bene ante sinistro e un valore addirittura maggiore a quello delle riparazioni necessarie al ripristino".

Veniva dunque proposto ricorso in Cassazione deducendo, in particolare, che era stata erroneamente applicata la regola della *compensatio lucri cum danno*, in quanto la vendita del veicolo da cui il danneggiato avrebbe ricavato un vantaggio costituisce un fatto del tutto indipendente dall'evento illecito.

Il ricorso viene rigettato.

Gli Ermellini sposano il ragionamento adottato dal giudice dell'appello secondo il quale è stato qualificato come compensazione un fatto che invece ha escluso del tutto il danno. Inoltre, la circostanza che la vettura danneggiata è stata venduta a un prezzo superiore, non solo al danno subito, ma anche al valore stesso del bene, comporta che alcun pregiudizio ha subito in concreto la ricorrente, che possa doversi risarcire a carico del danneggiato.

La Corte richiama infine il criterio differenziale per stimare una perdita: serve il confronto tra la situazione patrimoniale anteriore al fatto del danneggiante e quella successiva: se il patrimonio ha un valore complessivo minore, v'è danno.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

NEL RISARCIMENTO VALE IL PRINCIPIO DI RIEQUILIBRIO

La decisione è però fonte di non poche perplessità.

È la stessa Corte a richiamare preliminarmente uno dei principi che stanno alla base della regola della compensano lucri cum danno, ovvero quello secondo cui il vantaggio ricavato dopo il fatto illecito, e a seguito di quest'ultimo, abbia la funzione di riparare al pregiudizio (Cass. sez. un 12564/ 2018), e che dunque non sono da compensare con il danno subito quei vantaggi che hanno funzione diversa da quella risarcitoria o di riparazione in generale (la sentenza richiamata concerneva la cumulabilità tra prestazioni risarcitorie da illecito aquilano e prestazioni indennitarie di natura previdenziale).

Fu a seguito di quattro ordinanze di rimessione, che le Sezioni Unite (ord. nn. 12564/12565/12566/12567 del 2018) avevano avuto occasione di pronunciarsi circa l'ambito applicativo del principio in questione e avevano stabilito che il risarcimento e il vantaggio patrimoniale devono dunque avere la medesima ragione giustificatrice, o appartenere a classi omogenee.

In particolare, l'espressione compensano lucri cum danno impone che la determinazione del quantum da risarcire tenga conto, in sottrazione, di ciò di cui il creditore si sia arricchito come conseguenza immediata e diretta dell'inadempimento, secondo una logica di compensazione tra costi e benefici.

In sostanza, sia il vantaggio sia il danno devono originare da una stessa azione del danneggiante, da un medesimo fatto, ovvero devono avere una stessa genesi.

Ma corollario ancor più importante di dette decisioni è che l'operatività della compensatio è subordinata all'esistenza di un sistema di riequilibrio: tale meccanismo opera nei casi in cui è legislativamente previsto un meccanismo di surroga, che sia idoneo ad assicurare che il responsabile dell'evento dannoso, destinatario della richiesta risarcitoria avanzata dalla vittima, sia collateralmente obbligato a restituire al soggetto che eroga il beneficio all'assistito l'importo corrispondente pertanto, viene esclusa la rilevanza dell'istituto quando esso avvantaggerebbe il solo danneggiato.

Nel caso di specie, invece, la vendita dell'autovettura, sebbene a un prezzo maggiore di quello di mercato, rappresenta un evento autonomo ed eventuale scollegato dall'evento illecito che ha causato il depauperamento patrimoniale del danneggiato

LE CONSEGUENZE DI UNA VISIONE MENO VINCOLANTE

Sposando invece l'assunto secondo cui la compensano lucri cum danno possa operare in presenza di qualunque "fatto", estraneo all'illecito, che vada a incidere sul patrimonio del danneggiato ripristinandolo, si giungerebbe a una ingiustificata estensione dei principi sopra richiamati.

Per assurdo, si dovrebbe ammettere la tesi che il danneggiamento materiale (un fatto) di un bene non determini un decremento, ma un incremento di valore del bene, con l'assurda conseguenza di mitigare, ovvero annullare, l'antigiuridicità del fatto dannoso stesso e determinare l'irrisarcibilità di qualsiasi danno materiale. Il danneggiamento del mezzo di per sé, invece, non può avere ripercussioni positive sul suo valore, ovvero determinarne un incremento.

Sarebbe questo un teorema ontologicamente inconciliabile con i più elementari principi della logica.

Nel caso di specie, il vantaggio economico derivato in capo al danneggiato non è stato invece conseguenza diretta e immediata del fatto generatore del danno, ma semmai il maggior prezzo ottenuto potrebbe essere ricollegabile alle regole economiche del mercato del momento o addirittura alle capacità di negoziazione del venditore, che nulla hanno a che vedere con l'illecito commesso dal danneggiante, in capo al quale nemmeno sorgerebbe alcun obbligo restitutorio in favore del soggetto che ha erogato "il beneficio" al danneggiato (in questo caso l'acquirente del veicolo).

Pertanto se il danneggiato non si fosse attivato in concreto per la vendita non ne sarebbe scaturito alcun "vantaggio", ovvero nessuna reintegrazione del suo patrimonio, mentre la compensano lucri cum danno presuppone che verificatosi il fatto (danno) contestualmente originino depauperamento e arricchimento.



Mauro De Filippis,
Studio THMR

COMPAGNIE

Qbe Italia rafforza il team

Promozioni e nuovi ingressi per fornire al cliente un supporto sempre più completo

Giro di promozioni e nomine in casa **Qbe Italia**. La compagnia ha annunciato che **Giovanna Michelini** è stata promossa a claims client relationship manager di **Qbe Europe**. Entrata nella società nel 2015 come senior claims specialist, Michelini si focalizzerà adesso sui clienti corporate e svilupperà soluzioni su misura in ambito claims, occupandosi inoltre della collaborazione con la community di riferimento dei principali partner commerciali.

Francesco Luoni entra invece nella compagnia come senior claims adjuster di Qbe Europe, dove si occuperà soprattutto di sinistri complessi multi-ramo, con particolare attenzione alla implementazione di procedure che aumentino la rapidità e l'efficacia di liquidazione e la centralità del cliente.

Nuovo ingresso anche per **Fabrizio Carenzi**, che è stato nominato senior risk manager di Qbe Europe. Per oltre venti anni senior risk engineer in primari gruppi internazionali, si occuperà di sviluppare strategie, processi e sistemi per monitorare e gestire i rischi a cui l'azienda-cliente può essere esposta.



Con queste nomine, si legge in un comunicato stampa, la compagnia "rafforza il team con professionisti di alto profilo in grado di fornire al cliente un supporto a 360 gradi, dalla conoscenza del prodotto adeguato alle esigenze, a una piena consapevolezza del rischio e della sua cultura, sino alla gestione in caso di sinistro".

Giacomo Corvi



**BEST OF INSURANCE
WOMEN AWARDS
2023**

**WOMEN
TO WATCH**

12 LUGLIO 2023 | MILANO

Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia

SCOPRI DI PIÙ

CANDIDATURE APERTE
FINO AL 10 MAGGIO 2023

INTERMEDIARI

Lo sguardo sul futuro degli agenti Italiana

All'indomani del congresso degli agenti Gai a Milano Marittima, il presidente del gruppo, Claudio Tomiato, auspica che si possa arrivare all'unificazione tra i due gruppi agenti di Italiana Assicurazioni

Nelle giornate del 24 e 25 marzo si è svolta la ventottesima assemblea generale del **Gai** (Gruppo intermediari assicurativi Italiana), il gruppo che riunisce gli agenti ex **Uniqa**, plurimandatari, ora confluiti sotto marchio di **Italiana Assicurazioni**. L'assise, svoltasi a Milano Marittima, è stata aperta dalla relazione del presidente della rappresentanza, **Claudio Tomiato**, che ha presentato agli associati il lavoro svolto dal gruppo dalla precedente assemblea (ottobre 2021) a oggi, con uno sguardo sul futuro che attende tutta la categoria degli agenti e ovviamente, nello specifico, il Gai. Parlando con *Insurance Daily*, Tomiato sintetizza i principali temi sul tavolo e le prossime mosse del gruppo agenti.

L'auspicio dell'unificazione tra i due gruppi agenti

"A quattro anni di distanza dal nostro ingresso in Italiana – spiega – siamo soddisfatti: siamo entrati in un gruppo (**Reale Group**, ndr) che ci dà delle garanzie, anche se ci sono ancora alcune criticità da sistemare, in particolare per quanto riguarda i sistemi IT". L'altro aspetto su cui si sofferma Tomiato è l'auspicio che si possa arrivare all'unificazione tra il Gai e il **Gruppo Agenti Italiana Assicurazioni** (Gaia), guidato da **Giuseppe Sutura**. "Sarebbe auspicabile che i due gruppi si unissero, i tempi sono maturi – evidenzia Tomiato – e credo che anche il sentiment del mio collega (Sutura, ndr), che è stato nostro ospite durante i nostri lavori congressuali, sia lo stesso". Del resto, fa notare Tomiato, i problemi, le attività e le istanze sono le stesse. "Lavoriamo già assieme, le nostre commissioni si confrontano e portiamo avanti congiuntamente alcune attività, semplicemente perché non possiamo fare altrimenti: in primis perché i problemi sono i medesimi, in secondo luogo perché dobbiamo arrivare a confrontarci con la compagnia sulla base di posizioni allineate che vadano a esprimere una visione comune". L'unico elemento che potenzialmente può frenare questa unificazione, spiega il presidente del Gai, è la difficoltà ad abbandonare quelli che Tomiato definisce "antichi valori e nostalgie" legate a un contesto che non esiste più. "Noi rappresentavamo una compagnia come Uniqa, ma anche il Gruppo Agenti Italiana ha conosciuto diverse fusioni e integrazioni (**Universo Assicurazioni** e **Piemontese Assicurazioni**, ndr). Loro sono un gruppo prevalentemente di monomandatari, che ha quindi meno difficoltà a confrontarsi con la mandante, con un rapporto più diretto. Noi siamo pluriman-

datari, abituati a confrontarci e ad avere una visione del mercato necessariamente più articolata, e credo che questa caratteristica in futuro porterà un valore aggiunto". Di questa possibile convergenza i vertici dei due gruppi parlano in maniera non ufficiale da tempo. "Nel corso del congresso ho espresso questo auspicio velatamente e anche Sutura sembra aver accolto il messaggio, pertanto credo di poter dire che questo che sia un messaggio comune. Per il resto, se son rose fioriranno". Se l'auspicio di Tomiato andasse in porto, si creerebbe un gruppo ben più nutrito, con più di 800 agenti (350 circa quelli del Gai, circa 500 quelli del Gaia).



Claudio Tomiato

Le criticità sul tavolo sui sistemi IT

Nel corso della due giorni congressuale sono intervenuti diversi ospiti esterni al gruppo: oltre al già citato Giuseppe Sutura, hanno preso la parola **Claudio Demozzi**, presidente del **Sindacato nazionale agenti**, **Francesco Libutti**, presidente del **Fondo pensione agenti**, **Lorenzo Sapigni**, direttore generale Italia di **Cgpa Europe**, e i top manager della compagnia, tra cui **Roberto Laganà**, direttore generale di Italiana Assicurazioni, e **Luca Colombano**, vice direttore generale e direttore centrale della distribuzione. Come Tomiato accennava in precedenza, il principale nodo da sciogliere "è che l'IT vada a regime. Su questo fronte abbiamo ancora alcune difficoltà per quanto riguarda l'emissione". Con l'ingresso di Uniqa in Italiana è subentrato un nuovo sistema operativo, "abbiamo dovuto abbandonare i nostri vecchi gestionali e quindi dobbiamo andare a regime con questa attività. Il management presente al congresso ha recepito le nostre istanze, che sono state discusse, per cui sono fiducioso che la situazione possa migliorare".

Beniamino Musto

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