

PRIMO PIANO

L'obbligo potrebbe slittare

La maggioranza di governo è al lavoro sulle proposte di modifica del decreto Milleproroghe in esame nelle commissioni riunite Affari costituzionali e Bilancio della Camera. Il termine scade questo venerdì alle ore 12 e, a quanto rivela l'agenzia Ansa, tra le proposte in valutazione tra i partiti di maggioranza ci sarebbe anche quella di una proroga dell'entrata in vigore dell'obbligo di assicurazione contro gli eventi catastrofali da parte delle imprese, misura sulla quale alcune categorie sarebbero in pressing.

Se non dovessero esserci invece modifiche, il nuovo obbligo andrà adempiuto entro il 31 dicembre 2024. Destinatari sono le imprese con sede legale in Italia e quelle aventi sede legale all'estero con una stabile organizzazione in Italia, che siano tenute all'iscrizione nel Registro delle imprese, mentre sono escluse le imprese agricole. L'obbligo non si applica neppure alle imprese i cui beni immobili risultino gravati da abuso edilizio o costruiti in carenza delle autorizzazioni previste, ovvero gravati da abuso sorto successivamente alla data di costruzione.

In caso di inadempimento, lo Stato e gli enti locali ne terranno conto nell'assegnazione di contributi, sovvenzioni o agevolazioni di carattere finanziario.

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Cnp Vita Assicura rilancia con un piano industriale decennale

Svolta per la società del gruppo francese che vuole crescere in Italia nei segmenti risparmio e protezione. Una strategia di lungo periodo caratterizzata da sviluppo, diversificazione e solidità contro le potenziali avversità dei mercati

Un piano industriale decennale "in 3D" per puntare a crescere in Italia e consolidarsi come "l'assicuratore completo per quanto riguarda risparmio e protezione e la compagnia di riferimento per i mercati affluent e private banking". Parole di **Marco Passafiume Alfieri**, ceo di **Cnp Vita Assicura (Cva)**, che ha animato la presentazione del piano industriale della società presso la nuova sede milanese della compagnia di **Cnp Assurances**, tra i principali gruppi francesi attivi nel risparmio e nella protezione.

Per Cva, il 2024 è l'anno di un nuovo inizio: a gennaio, la compagnia ha completato l'incorporazione di **Cnp Vita Assicurazione**, un'operazione societaria che mette ordine e rafforza un player che è pronto al proverbiale cambio di passo nel mercato italiano.

Tutto il mondo Cnp in Italia a fine 2023 rappresentava il quinto player assicurativo con asset under management divisi tra i 27 miliardi di euro di Cva e i 14 miliardi della joint venture con **Unicredit**.

UN MODELLO APERTO E MULTI-PARTNER

Il sostegno della casamadre, un gruppo controllato dalla **Caisse des dépôts** e dallo Stato francese attraverso **La Banque Postale**, ha raccontato il ceo, è la garanzia dell'alta qualità di un gruppo solido, ben capitalizzato e con un rating elevato (A+), che in Italia sta vedendo tante opportunità di crescita. Il gruppo è attivo in 19 paesi tra Europa e America Latina, con 345 partner distributivi, e una raccolta premi di 36 miliardi di euro (nel 2022). Come confermato da **Khalil Tabbi**, cfo di Cva, Cnp Assurances "si pone obiettivi a lungo termine, che potranno anche riguardare sinergie con La Banque Postale che, a sua volta, sta guardando attentamente a nuove opportunità in Italia".

Tornando a Cva, la compagnia vuole sviluppare il proprio approccio con una rete distributiva diversificata e non captive, un modello di business definito "aperto, multi-partner e distintivo nel mercato italiano". Cva non è una compagnia classica: "facciamo bene la *bancassurance*, siamo specializzati nel mondo del risparmio e della protezione, abbiamo un unico bilancio, non due, non uno sostenibile e uno economico-finanziario, la nostra sede è a livello *platinum* per quanto riguarda la sostenibilità, tutto questo è la nostra *raison d'être*", ha spiegato Passafiume Alfieri, utilizzando i concetti che guidano il gruppo oltralpe.

CONQUISTARE NUOVI PARTNER

Questo modello, pensato per un "mercato aperto", ha permesso a Cva di lavorare con agenti plurimandatari, broker, consulenti, banche e puntare a conquistare nuovi partner di alto livello. (continua a pag. 2)



Marco Passafiume Alfieri, ceo di Cnp Vita Assicura (Cva)

(continua da pag. 1)

Ed è in questo senso che si incarna la “prima D” del piano, lo sviluppo, che in francese è *Développement*: “vogliamo conquistare nuovi partner sensibili al nostro target”, ha precisato Passafiume Alfieri, fissando l’obiettivo di dieci nuovi accordi entro il 2028. “Dobbiamo accompagnare lo sviluppo – ha aggiunto – con l’evoluzione delle piattaforme informatiche”. Oggi Cnp Vita Assicura lavora già con partner digitali, oltre al principale distributore che al momento è **Fineco**. “Da **Moneyfarm** al gruppo **Sella** (Banca dei patrimoni) e poi l’ex **CheBanca!** (Mediobanca Premier) e **Firstance**: lavorare con tanti distributori è complesso anche dal punto di vista tecnologico”, ma è la mission di Cva, ha confermato il chief commercial officer Paolo Fumo. “Stiamo lavorando con le reti di consulenti – ha spiegato –, facendo molta formazione culturale: le persone hanno comportamenti assicurativi, ma spesso sbagliano gli strumenti”.

Cva punta su una consulenza evoluta e su prodotti che arricchiscono la finanza con contenuti assicurativi, una piattaforma che permette massima libertà di scelta: “l’obiettivo è l’alto valore aggiunto”, ha sottolineato il ceo.

UN PIANO LUNGIMIRANTE

Per quanto riguarda la *Diversification*, la “seconda D” del piano, la strategia della compagnia mette in conto più prodotti e un ampliamento del segmento protection, con un miglioramento del mix di portafoglio tra unit linked e gestioni separate, per una proporzione del 50%-50%. Ci sarà una maggiore apertura anche al target di clientela retail e complessivamente il management di Cva prevede una crescita media annua della nuova produzione pari all’8% e delle riserve matematiche del 6%. “Nei prossimi mesi – ha annunciato il ceo – lanceremo una nuova gestione separata con fondo utili”. Nel concetto di diversificazione, ovviamente, rientrano sempre i canali distributivi: più agenti, più Sim, più family office e consulenti di alta gamma.

La “terza D”, che sta *Désensibilisation*, punta a tutelare la solidità dell’impresa, renderla più resistente ai rischi esterni. Significa quindi una gestione più accurata degli investimenti e una revisione dell’asset allocation, una maggiore diversificazione per essere meno esposti alle oscillazioni dei mercati finanziari, azioni volte alla difesa del portafoglio, ampliando l’offerta di prodotti capital light e strumenti di copertura contro la volatilità dei mercati in particolar modo contro l’aumento repentino dei tassi di interesse.

“La lungimiranza – ha concluso Passafiume Alfieri – è la nostra caratteristica principale: sappiamo che scelte di lungo termine hanno un costo di breve termine, ma è questa la mission dell’assicuratore”. Inseguire tentazioni di breve termine, magari per sfruttare effimere occasioni del momento: non è questo il piano di chi presenta una strategia decennale.

Fabrizio Aurilia



Un momento della presentazione del piano industriale



è su Facebook

Segui la nostra pagina

NORMATIVA

Le colpe del legislatore e la vitalità del diritto

La complessità del diritto tra leggi, giurisprudenza, dottrina, tabelle e principi costituzionali va intesa come una ricchezza che alimenta il dibattito e il confronto tra tutti i portatori di interesse. Per questo non è auspicabile un tentativo del legislatore di creare schemi di controllo

In questi ultimi tempi esponenti del mondo assicurativo hanno puntato il dito contro l'inerzia del legislatore reo, secondo loro, di non essere intervenuto in alcuni ambiti nevralgici del settore. Ecco alcuni capi di accusa.

Nell'ambito contrattuale, ad esempio, si rimprovera al legislatore di non aver emanato una legge sulla clausola *claims made* volta a disciplinare tutti i contratti assicurativi in tale forma per evitare un controllo giudiziario troppo invasivo della giurisprudenza sul contenuto delle polizze.

Più in generale, si chiede al legislatore di intervenire per evitare che la giurisprudenza integri o modifichi le clausole contrattuali di tutte le polizze.

Un'altra doglianza mossa al legislatore ha per oggetto la mancata emanazione del decreto attuativo dell'articolo 10 della legge Gelli e, più in generale, di non aver modificato alcune criticità che questa legge ha evidenziato nella prassi.

Un altro addebito riguarda l'inapplicabilità dell'articolo 138 del Codice delle Assicurazioni in quanto non sono ancora stati emanati i decreti che avrebbero dovuto indicare i valori monetari per le invalidità dal 10% al 100%.

Anche nell'ambito del risarcimento del danno alla perso-

na, al legislatore viene mosso un rimprovero per non avere emanato una disciplina sul danno da perdita o grave lesione del rapporto parentale, lasciando così ampi spazi alla giurisprudenza di applicare le tabelle elaborate dall'Osservatorio sulla Giustizia Civile del Tribunale di Milano o quelle elaborate dall'Osservatorio sulla Giustizia Civile del Tribunale di Roma o ancora quelle del Triveneto.

Un giurista ha addirittura auspicato che nell'ambito assicurativo (ma non solo in questo) sia necessario un "ritorno al diritto" nel senso di un ritorno alla centralità della legge come unica o principale fonte del diritto per contrastare l'incertezza conseguente alla molteplicità delle fonti oggi esistente.

Io non condivido questo auspicio e lo ritengo antistorico.

(continua a pag. 4)



Risk Management sanitario in Italia

Indagine su strumenti e risorse destinati alla sicurezza delle cure

SCARICA LO STUDIO

(continua da pag. 3)

Il diritto è ordinamento: la lezione di Paolo Grossi

Basta, infatti, riandare ad alcuni scritti di **Paolo Grossi**, grande e compianto giurista e storico del diritto, per comprendere che il diritto è "ordinamento del sociale" e a quest'ordine contribuiscono molte fonti: il legislatore nazionale e comunitario ma anche la giurisprudenza comunitaria e italiana, le autorità indipendenti, la dottrina, gli avvocati e i notai (*Ritorno al diritto*, Laterza, 2018; *Oltre la legalità*, Laterza, 2020; *Prima lezione di diritto*, Laterza, 2003).

Nell'ambito contrattuale, ad esempio, sin dagli anni '90 del secolo scorso, con la sentenza "Fiuggi" della Corte di Cassazione del 20 aprile 1994 n. 3775, e successivamente con la sentenza n. 20106 del 18 settembre 2009 sull'abuso del diritto, le due note ordinanze della Corte Costituzionale del 13 ottobre 2013 e del 26 marzo 2014 sulla questione di legittimità costituzionale dell'articolo 1385 c.c. e da ultimo la sentenza n. 22437/2018 della Cassazione sulla clausola claims made, si è affermato il principio che il giudice può integrare e correggere il contratto ritenuto iniquo e sproporzionato in forza della clausola generale di buona fede legata al principio di solidarietà sociale affermato dalla Costituzione all'articolo 2.

È inutile, dunque, confidare nella forza della legge in questo ambito di fronte a un potere del giudice sempre più ampio sul contenuto dei contratti.

E lo stesso discorso vale nella materia della responsabilità sanitaria.

La legge Gelli è intervenuta opportunamente per contrastare alcune derive giurisprudenziali punitive nei confronti di medici e strutture sanitarie. Ma i principi sul nesso di causa, sul concorso di cause umane e naturali, sul consenso informato sono frutto soprattutto dell'interpretazione giurisprudenziale.

Diritto e tabelle sul danno non patrimoniale

Un'ultima considerazione sulle tabelle elaborate dai vari Tribunali.

Come ci ha insegnato Paolo Grossi, ma pure riprendendo gli scritti di **Giovanni Canzio**, anche le tabelle elaborate dai gruppi di lavoro sorti nell'ambito degli Osservatori sulla Giustizia Civile dei diversi Tribunali (io ho



esperienza di quelli che operano nell'Osservatorio di Milano nel quale tutti i gruppi di lavoro sul danno alla persona sono coordinati e diretti da **Damiano Spera**) creano diritto e sono il frutto della sapienza di avvocati, magistrati togati e non, professori universitari e medici legali.

Tutte le tabelle sul danno non patrimoniale alla persona elaborate dall'Osservatorio del Tribunale di Milano sono state applicate da quasi tutti i Tribunali e hanno permesso di rendere prevedibile l'esito di una controversia contribuendo anche a prevenirne moltissime.

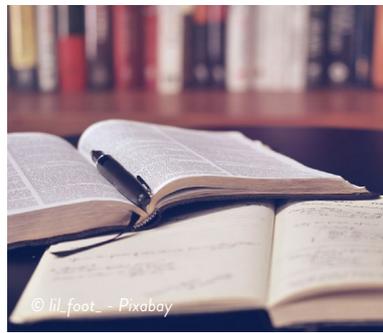
Questi gruppi di lavoro hanno fatto anche una nomofilia moderna che non proviene soltanto dalla Corte di Cassazione ma è il frutto della decisione dei giudici di merito e dell'opera del ceto dei giuristi e dei medici legali.

Il paesaggio giuridico è, dunque, molto più vasto rispetto al passato e va dalla legge all'interprete, dalla giurisprudenza alla dottrina, dalla consuetudine all'attività sapienziale di magistrati, avvocati, professori universitari e medici legali che operano all'interno dei gruppi di lavoro degli Osservatori sulla Giustizia Civile dei Tribunali.

Naturalmente tutte queste fonti del diritto hanno come loro stella polare i valori e i principi che sono affermati nella nostra Costituzione.

Il diritto, in conclusione, anzi, la bellezza del diritto, riprendendo il titolo di un racconto di **Piero Chiara** sulla bellezza del vivere, deriva oggi dalla complessità, molteplicità e ricchezza delle sue fonti.

Paolo Mariotti,
avvocato del Foro di Milano



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