

PRIMO PIANO

Cardinaletti nuovo ad di Tua

Dopo l'annuncio dell'uscita di Andrea Sabia da Tua Assicurazioni (compagnia da lui stesso fondata 13 anni fa), è già stato designato il nuovo amministratore delegato. Si tratta di Marco Cardinaletti, attuale direttore generale area assicurativa e coordinamento tecnico-amministrativo di Cattolica. È stato lo stesso gruppo veronese a comunicarlo tramite una nota nella quale ha definito "il quadro degli incarichi operativi nelle società controllate Tua Assicurazioni e Fata Assicurazioni ai fini della migliore attuazione del piano d'impresa 2014-2017".

Il comitato esecutivo di Cattolica, che ha "preso atto" delle dimissioni (effettive dal 30 aprile) di Andrea Sabia da consigliere e amministratore delegato di Tua, ha ringraziato l'ad dimissionario "per l'impegno e la professionalità con cui ha contribuito in questi anni alla crescita di Tua Assicurazioni".

Il gruppo veronese, inoltre, ha annunciato di aver affidato a Flavio Piva, direttore generale area mercati e operations, l'incarico di realizzare il progetto di fusione per incorporazione di Fata Assicurazioni in Cattolica Assicurazioni, e di "varare la società nazionale di distribuzione a maggioranza Cattolica prevista nell'accordo con Coldiretti e con i Consorzi Agrari".

Beniamino Musto

NORMATIVA

Le discipline applicabili alle polizze fideiussorie

La garanzia di fideiussione ottenuta con strumento assicurativo rientra comunque nella disciplina legale che regola il contratto di tipo tradizionale. Con qualche peculiarità

È noto che la garanzia fideiussoria (che può essere sia bancaria, sia assicurativa) prevede che il fideiussore sia il garante nei confronti di un soggetto creditore.

La cosiddetta polizza fideiussoria è definita come un contratto mediante il quale la compagnia assicurativa, o eventualmente l'ente bancario, garantisce l'adempimento nei confronti del beneficiario degli accordi pattuiti dal contraente. Si instaura dunque un rapporto fra tre soggetti: il contraente, il beneficiario e il fideiussore.

UNA "GARANZIA ATIPICA"

Il problema principale sta nel capire se alla polizza fideiussoria si applichi la stessa disciplina della fideiussione in generale. Nel recente passato, le Sezioni Unite della Corte di Cassazione hanno qualificato la polizza fideiussoria come garanzia atipica; di conseguenza, alla polizza fideiussoria non si applicherebbero le norme sulla fideiussione, quale, ad esempio, l'estinzione del diritto di garanzia ex art. 1957 c.c. (Cass. Civ., SS. UU., 18.2.2010, n. 3947). A parere delle Sezioni Unite, la polizza fideiussoria e la fideiussione, pur accomunate dal medesimo scopo di offrire al creditore-beneficiario la garanzia dell'esito positivo di una determinata operazione economica, si distinguono perché la polizza fideiussoria appartiene alla categoria delle cosiddette garanzie di tipo *indennitario* o *reintegratorio*, potendo il creditore tutelarsi (rispetto all'inadempimento del debitore) soltanto tramite il risarcimento del danno, mentre la fideiussione appartiene alle cosiddette garanzie di tipo *satisfattorio*, caratterizzate dal rafforzamento del potere del creditore di conseguire il medesimo bene dovuto.

Recentemente, con una decisione risalente allo scorso gennaio (Cass. Civ. Sez. II, 29.1.2016, n. 1724), i magistrati hanno fatto un ulteriore passo in avanti, affermando che l'assicurazione fideiussoria costituisce una figura contrattuale intermedia tra il versamento cauzionale e la fideiussione, avente la medesima funzione di garanzia della fideiussione, alla quale è applicabile, ove non derogata dalle parti, la disciplina legale tipica di tale contratto (in questo senso anche la giurisprudenza di merito, fra cui si segnala Trib. Bari Sez. II, 13.2.2012).

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

L'orientamento appena citato si adegua all'evoluzione della giurisprudenza di merito, che sostiene il principio secondo il quale l'assicurazione fideiussoria, sebbene presenti peculiarità inerenti al rapporto assicurativo, rappresenta nella sostanza una fideiussione, e deve essere assoggettata alla disciplina tipica della stessa (Trib. Milano, Sez. VI, 17.2.2012).

Dunque, l'orientamento giurisprudenziale è ormai concorde nell'affermare che alla polizza fideiussoria di applichi la disciplina della fideiussione in generale, ove non espressamente derogata dalle parti, e ove compatibile.

IL RAPPORTO DI ASSICURAZIONE RIMANE DI RIFERIMENTO

Detto questo, alla polizza fideiussoria sono applicabili le norme civilistiche sul rapporto di assicurazione?

La risposta è positiva.

Come statuito dalla giurisprudenza di merito e di legittimità, ai contratti di assicurazione fideiussoria, nei quali la funzione di garanzia prevale su quella assicurativa, è possibile applicare le regole che disciplinano il rapporto di assicurazione. Tali norme (tra cui, ad esempio, quella relativa al particolare termine di prescrizione) sono applicabili solo quando sia accertato, mediante l'esame e l'interpretazione delle clausole di polizza, che le parti, nella loro piena autonomia contrattuale, abbiano voluto richiamare la disciplina propria dell'assicurazione, con particolare riguardo ai rapporti tra l'assicuratore e l'altro contraente (Cass. Civ. Sez. III, 31.07.2015, n. 16283; Cass. Civ. Sez. III, 7.7.2009, n. 15904; Trib. Milano Sez. VI, 28.1.2013).

Appare dunque opportuno, per le imprese di assicurazione, valutare a priori quale disciplina applicare al rapporto di assicurazione e, di conseguenza, predisporre clausole opportune.

In ogni caso, per essere *complaint* con la normativa di settore, è suggeribile inserire, nel corpo della polizza, un'apposita clausola finale che disciplini la possibilità di presentare reclami, ad esempio: "Eventuali reclami aventi a oggetto la gestione del rapporto contrattuale, segnatamente sotto il profilo dell'attribuzione di responsabilità, dell'effettività della prestazione, della quantificazione ed erogazione delle somme dovute all'avente diritto, ovvero la gestione del sinistro ovvero un servizio assicurativo, devono essere inoltrati per iscritto a: [omissis]" e inserire un'ulteriore precisazione che, qualora l'esponente non si dovesse ritenere soddisfatto dall'esito del reclamo o in caso di assenza di riscontro nel termine massimo previsto dalla normativa di settore (a oggi 45 giorni), potrà rivolgersi all'lvass (avendo cura, anche in tal caso, di indicare i corretti indirizzi da utilizzare).



Giorgio Grasso,
PhD Of Counsel

Studio Legale Simmons & Simmons LLP



Giornata Nazionale
della Previdenza

E DEL
LAVORO

Il più grande evento in Italia
dedicato a pensioni, lavoro, benessere e salute

Ti aspettiamo in

Piazza del Plebiscito a Napoli
10, 11 e 12 MAGGIO 2016

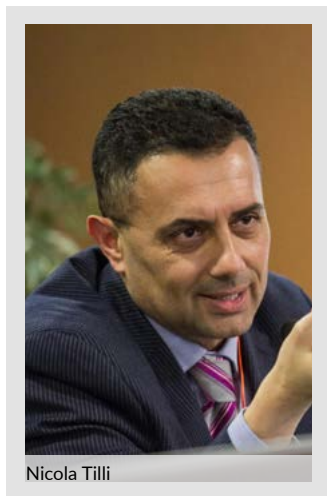


INTERMEDIARI

L'identikit del nuovo agente

Più preparato in tema di compliance, privacy e nuovi bisogni di welfare. Più attento nel dare valore al servizio e più propenso a fornire consulenza su larga scala. Questo l'intermediario del futuro nelle parole dell'avvocato Nicola Tilli, autore de *L'agente di assicurazione*

La professione di assicuratore non è eventuale, è certa: la crescente obbligatorietà delle polizze nei diversi rami, il bisogno di previdenza e assistenza e la necessità di conoscenza e strumenti in tema di *compliance*, attuariale e di marketing rende questo ruolo sempre più determinante. A sostenerlo, un legale di professione, **Nicola Tilli**, fondatore di *Novastudia Professional Alliance*, network formato da circa 60 professionisti legali che si occupa di assistenza e consulenza sulla gestione di prodotti contrattuali-assicurativi per imprese e intermediari, compliance in materia di redazione di protocolli e procedure interne, gestione di sinistri, previdenza complementare e sanità integrativa, nonché autore de *L'agente di assicurazione*, che considera la formazione degli intermediari un punto irrinunciabile nell'evoluzione del rapporto con il cliente, alla ricerca di una figura consulenziale di riferimento.



Quando è nata l'idea di un manuale di diritto delle assicurazioni con riferimento alla figura dell'agente?

In effetti non ci pensavamo. Abbiamo sempre dedicato la nostra attività di formazione al profilo *in-house* per aziende del settore con cui avevamo già in essere collaborazioni di consulenza. Poi, abbiamo avuto richieste per esperienze di sola formazione, da parte di società di formazione italiane, emanazione di imprese di training europee, anche quotate all'estero, con esperienza cinquantennale. Abbiamo così sviluppato, solo negli ultimi due anni, corsi in materia di compliance, sui profili di previdenza e sanità integrativa, sui contratti di agenzia. Lì, è avvenuto il nostro incontro con **Sna** che ha dato il via all'idea concretizzata poi nel manuale.

Quali sono le caratteristiche che rendono peculiare il lavoro rispetto a quanto presente sul mercato?

Direi essenzialmente tre: un'attenzione alla metodologia di approccio per lo studio di materiale in funzione di un esame multiple choice, con ben 45 quesiti originali da noi elaborati; una parte dedicata ai temi caldi come le collaborazioni tra agenti, l'anticiclaggio, la privacy; un approccio concreto basato su una stesura semplice per la fruizione di discenti che, per la maggior parte, non sono avvezzi al diritto come loro formazione di base.

In generale, come vede il ruolo dell'agente nell'attuale mercato delle assicurazioni?

È un ruolo in inevitabile sviluppo. Forse prevarrà la concentrazione di agenzie in gruppi professionali con caratteristiche più societarie, come in altri settori. In fondo, le collaborazioni spingono anche in quella direzione. Non si dovrà perdere l'approccio diretto con il cliente, che pretende una presenza costante e quasi quotidiana del suo referente assicurativo. Non è però scritto da nessuna parte che, con una nuova organizzazione, anche più complessa, non si possa avere la stessa cura e attenzione per il cliente. Dipende dall'organizzazione interna di ogni impresa. D'altra parte il *nuovo agente* dovrà qualificarsi maggiormente rispetto a una serie di nuovi temi sempre più in evoluzione. Penso alla compliance: ad esempio il nuovo regolamento europeo sulla *privacy*, vigente in tutti i Paesi dell'Unione, che sostituirà le normative nazionali con nuovi ruoli, funzioni e nuovi adempimenti. Quanti, nel mondo assicurativo, sono sensibili al tema? Il trattamento dei dati personali impatta sulle imprese e gli intermediari. È solo un esempio, ma rende l'idea del nuovo approccio che, secondo me, dovrebbe essere ricercato. Più professionalità significa più valore nel servizio. E consulenza su larga scala.

Si sente di dare un suggerimento a chi volesse entrare nel settore delle assicurazioni in questo momento storico?

Secondo me è un buon momento. Quella dell'intermediario assicurativo è una professione certa per il futuro, non eventuale. Confrontiamo sempre con il mio mondo forense. Gli avvocati sono eventuali. Le parti possono decidere di evitare i loro costi, dirimendo una lite fuori dai tribunali, con un accordo transattivo o con nuove risoluzioni delle controversie (mediazioni ecc.). Anche le consulenze sono eventuali. L'impresa può decidere per il *fai da te* nella stesura di un prodotto contrattuale o di un protocollo (salvo poi scottarsi le dita dopo...). La professione di assicuratore non è eventuale, è certa: esistono sempre più polizze obbligatorie in tanti settori della vita, rispetto al passato. Esiste un'esigenza crescente di assicurare la responsabilità civile (penso ai medici e ai liberi professionisti). Ci sarà un aumento di strumenti di previdenza complementare e sanità integrativa perché né Inps né Ssn possono reggere il ruolo pubblico di un'erogazione di pensioni o cure senza interventi dei privati. È anche una bellissima professione perché è tecnica: si possiede una conoscenza multiforme, giuridica, economica, attuariale, di marketing. Io, sinceramente, consiglieri a un giovane di provarci seriamente; si potrebbe prendere delle buone soddisfazioni.

Carla Barin

#33
aprile 2016

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie
e innovazione per
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancetrade.it/abbonamenti
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

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