

## PRIMO PIANO

## Questi merger non s'han da fare

Salta tutto. Niente più nozze tra Cigna e Anthem, e nemmeno tra Aetna e Humana. Quelli che avrebbero dovuto essere due dei più grandi merger del mercato assicurativo Usa, annunciati con grande enfasi nel 2015, sono naufragati. Una vera e propria catena di reazioni iniziata con lo stop imposto a gennaio da un giudice statunitense alla fusione tra Aetna e Humana, che avevano sottoscritto un accordo da 34 miliardi di dollari. I due colossi delle assicurazioni mediche hanno deciso di non ricorrere in appello contro quanto stabilito dal tribunale, che ha motivato la propria decisione con i possibili problemi di antitrust. I due gruppi assicurativi hanno concordato di chiudere le trattative e di fare saltare definitivamente l'accordo: come si legge in una nota, la decisione "è stata consensuale" e Humana (come previsto dall'accordo originario) pagherà una penale di un miliardo di dollari. Ma la giustizia Usa ha bloccato anche l'altro mega-deal, quello tra Cigna e Anthem, per i medesimi problemi di Antitrust. Cinque giorni dopo, Cigna ha chiesto ad Anthem il versamento di 1,85 miliardi di dollari per la mancata fusione e, in aggiunta, ha reclamato un risarcimento di oltre 13 miliardi di dollari. Secondo Anthem, però, Cigna non ha il diritto di porre unilateralmente fine all'accordo per la fusione da 48 miliardi di dollari.

Beniamino Musto

## NORMATIVA

## Viganotti (Acb), su Idd serve un confronto continuo

**Sebbene l'impianto della nuova direttiva sia nel complesso positivo, il presidente dell'associazione dei broker individua tre punti critici: l'attività dei distributori accessori, le responsabilità degli intermediari nella Product oversight governance e l'impianto sanzionatorio**

La nuova direttiva sulla distribuzione assicurativa sarà un'opportunità positiva per l'intero mercato italiano dei rischi, e quindi per i consumatori, solo se il suo recepimento sarà il frutto di un continuo confronto tra autorità di vigilanza, legislatore e addetti ai lavori. Questi ultimi, finora coinvolti nelle prime fasi di studio della Idd, devono continuare a essere ascoltati, al fine di evitare che il risultato finale, quando il nuovo regime regolamentare sarà in vigore nel febbraio 2018, si riduca alla consegna al cliente di un ulteriore documento.

Ne è convinto il presidente di Acb, Luigi Viganotti, intervistato da *Insurance Daily*, dopo i primi incontri avvenuti con il Ministero dello Sviluppo economico e poco prima dell'invio del documento ufficiale che l'associazione dei broker presenterà al Mise con proposte e commenti.

"Nel luglio scorso - rivela Viganotti - avevamo chiesto di essere ascoltati nel momento in cui il ministero avesse cominciato l'iter del recepimento della direttiva. Questa richiesta è stata accolta e a gennaio il Mise ha convocato un incontro per trattare i temi principali della Idd. Nei prossimi giorni invieremo, insieme ad Aiba, un documento riassuntivo delle posizioni che abbiamo già espresso, con l'aggiunta di osservazioni e commenti tecnici". Per quanto riguarda, invece, le altre associazioni degli intermediari tradizionali, Sna e Anapa Rete ImpresAgenzia condividono i principi generali delle proposte, ma sugli aspetti più specifici delle rispettive professioni, broker e agenti si distinguono.

"Il nostro giudizio sulla direttiva - spiega Viganotti - è comunque positivo, perché non abbiamo paura di ulteriori obblighi di *compliance*: la norma sarà un'opportunità se sarà interpretata come una nuova spinta alla professionalizzazione dell'intermediario e al suo ruolo centrale nella distribuzione assicurativa". (continua a pag. 2)



Luigi Viganotti, presidente di Acb



**INSURANCE REVIEW su LINKEDIN**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua a pag. 2)

## LE QUESTIONI SUL TAVOLO

Tuttavia, esistono vari punti critici che dovranno essere affrontati per evitare che l'interpretazione della direttiva possa danneggiare gli operatori: i fronti aperti sono la normazione delle attività dei distributori accessori, le responsabilità degli intermediari nel Pog (*Product oversight governance*) e l'impianto sanzionatorio.

“Il cambio di definizione da intermediari e distributori – spiega Viganotti – non è solo forma ma sostanza, perché nella nuova direttiva anche le compagnie sono definite come distributori”. Il broker, per Viganotti, non può essere un distributore di prodotto, ma è altresì un consulente del cliente e, soprattutto, non può essere equiparato al distributore accessorio, cioè colui che offre alla clientela un prodotto assicurativo in abbinamento a un bene o a un servizio. “Per fare un esempio – precisa il presidente di Acb – il concessionario d'auto, che offre oggi un prodotto assicurativo attraverso un agente o un broker, da quando la normativa sarà in vigore potrà farlo autonomamente in quanto potrà iscriversi al registro unico”.

## UNA NUOVA SEZIONE DEL RUI

Acb, a questo proposito, chiede che sia creata una sezione ad hoc di Rui per questa nuova figura di distributore, che dovrà avere gli stessi obblighi degli intermediari tradizionali: cioè fare la formazione, contribuire al fondo di garanzia e sottoscrivere una polizza di Rc professionale.

Inoltre, la direttiva prescrive che il distributore accessorio non possa vendere contratti sia di responsabilità civile (Rc auto, Rc generale, Rc prodotto, ecc.) sia del ramo vita, salvo che questi contratti non siano integrativi del prodotto o del servizio offerto.

“Secondo noi, sottolinea Viganotti bisogna precisare nel recepimento della norma quando, e in che modo, una polizza Rc può essere considerata integrazione di un altro prodotto o servizio. Noi pensiamo che, vista la complessità della materia Rc, non dovrebbe essere permesso al distributore accessorio di vendere garanzie di questo tipo. Occorre avere una grande conoscenza e altrettanta esperienza per trattare queste garanzie: ecco perché, secondo noi, solo chi tratta Rc quotidianamente può rendere un servizio pienamente professionale al cliente”.

## POG, PREMATURA UNA LETTERA AL MERCATO

L'altra questione controversa è il Pog. Questa settimana scadrà la pubblica consultazione della lettera al mercato sul Pog, e Acb, insieme ad altre associazioni di intermediari tradizionali, continua a ribadire quanto sia prematura una lettera al mercato su questo tema, in quanto, di fatto, manca ancora l'interezza della normativa primaria e gli atti delegati. Il rischio, dicono dall'associazione dei broker, è impegnarsi in qualcosa che dovrà essere cambiata già nel prossimo futuro, quando il quadro normativo sarà più definito. “Noi sosteniamo – continua Viganotti – che nella stragrande maggioranza dei casi l'intermediario non sia un *manufacturer de facto*. Il broker, per esempio, non lo è quando costruisce la polizza *tailor made* sulle esigenze del cliente, perché agisce su un prodotto già esistente aggiungendo o togliendo garanzie al contratto. *Manufacturer de facto*, invece, può essere considerato l'intermediario che costruisce un prodotto assicurativo destinato a un target di clientela, e non solo a una singola persona, e che per fare questo si avvale di ricerche di mercato e di tabelle attuariali per la costruzione del premio”.

Insomma, il concetto della direttiva va bene: occorre però che l'interpretazione non sia troppo stringente e quindi anche fuorviante.

## SANZIONI, NO ALLA SOSPENSIONE TEMPORANEA

Preoccupano, infine, le sanzioni. Acb intende puntualizzare che tutti i distributori iscritti al Rui siano trattati nello stesso modo; che le multe siano comminate con proporzionalità e, soprattutto, che tra i provvedimenti non sia prevista la sospensione temporanea dell'attività perché questa metterebbe a rischio la tenuta stessa dell'attività dell'operatore sanzionato.

Per parlare di Idd, ma non solo, Acb ha organizzato una serie d'incontri, il primo dei quali si terrà il prossimo 15 marzo: “gli eventi di approfondimento – conclude Viganotti – sono dedicati sia ai nostri associati sia a chiunque voglia partecipare e confrontarsi per capire in che modo cambierà il lavoro del broker nel prossimo futuro”.



## NORMATIVA

## Risarcimento diretto e pluralità di veicoli: la Cassazione va oltre la Card

La Suprema Corte afferma un principio tutt'altro che ovvio e che, anzi, era disatteso dalla prassi quotidiana della liquidazione dei sinistri. Il commento dell'ordinanza del 7 febbraio scorso dell'avvocato Maurizio Hazan, managing partner dello Studio legale Taurini-Hazan

(SECONDA PARTE)

Perché si possa dar luogo a indennizzo diretto, dunque, ci dovremmo trovare, secondo tale tesi, innanzi a un'ipotesi secca di scontro tra due veicoli, le cui cause sono esclusivamente ascrivibili a uno o entrambi i veicoli coinvolti.

Tale soluzione non pareva, invero, convincente, dal momento che il sistema di indennizzo diretto prevede in maniera assolutamente pacifica che l'assicuratore del danneggiante possa talvolta essere costretto a definire i rapporti con i danneggiati in modo non unitario: si pensi al caso del danno occorso anche al terzo trasportato, quando questi si sia trovato a bordo del veicolo del danneggiato/vettore. E si ponga attenzione, ancora, all'ipotesi in cui da un medesimo sinistro siano derivati danni al veicolo, danni alla persona del conducente (diverso dal proprietario) e a cose trasportate di sua proprietà. Ebbene, le tre partite di danno potrebbero del tutto normalmente essere regolate in tempi diversi e in modo non unitario, attesa la diversità dei soggetti danneggiati e considerati i differenti termini di proponibilità previsti per i danni a cose e i danni a persone.

### Coinvolti i non responsabili

A parere di chi scrive, dunque, la posizione della Cassazione è certamente da preferirsi: quel che rileva non è il fatto in sé dell'eventuale coinvolgimento nel sinistro di altri veicoli bensì la qualificazione di tale coinvolgimento, dovendosi distinguere se lo stesso sia o meno rilevante sul piano causale. Solo in caso affermativo (laddove, cioè, nel sinistro siano stati coinvolti anche uno o più ulteriori veicoli corresponsabili) dovremo escludere l'applicazione dell'articolo 149 del Codice delle assicurazioni.

La procedura diretta sarà dunque perfettamente applicabile nell'ipotesi di coinvolgimento meramente materiale di altri veicoli o altri soggetti non responsabili: si pensi al caso di una vettura regolarmente parcheggiata, o di un pedone, che abbiano patito danni a seguito della collisione tra altri due veicoli. Ebbene in tali casi il ruolo assunto nella dinamica del sinistro dalla vettura o dal pedone incolpevole è del tutto equiparabile a quello (assolutamente neutrale) ricoperto dal terzo trasportato, la cui eventuale domanda risarcitoria, svolta ai sensi e per gli effetti dell'articolo 141 del Cap nei confronti dell'assicuratore del veicolo vettore, non interferisce (per espressa previsione dell'articolo 3 del decreto attuativo) con l'indennizzo diretto.



### I limiti applicativi

Nel caso, poi, in cui una vettura abbia cagionato, con una medesima manovra, due danni a due diversi veicoli (magari entrambi fermi a un semaforo), ci troveremmo di fronte a un sinistro con tre mezzi coinvolti e, potenzialmente, con due diverse procedure d'indennizzo diretto esperibili, l'una indipendente dall'altra, nei confronti di due distinte imprese gestionarie (ferma l'unicità del responsabile e della sua compagnia assicuratrice, in veste di debitrice). La soluzione del problema sta, dunque, nella disamina dei presupposti eziologici di applicabilità della procedura di risarcimento diretto. Ma vi è di più.

Andando anche oltre a quanto statuito dalla Suprema Corte si potrebbe sostenere, in termini più generali, che l'indennizzo diretto non sia applicabile in tutti i casi in cui la responsabilità di un sinistro che ha coinvolto due veicoli a motore possa essere concorsualmente ascrivita anche a soggetti diversi dai loro conducenti (siano essi conducenti di altri veicoli non a motore, semplici pedoni o altri terzi). In tali ipotesi, i criteri di ricostruzione eziologica previsti dall'articolo 12 del decreto attuativo, concepiti nell'ambito di un riparto bipolare e cioè limitato ai due conducenti coinvolti nel sinistro, faticerebbero a trovare una razionale applicazione.

(continua a pag. 2)





(continua a pag. 2)

### Un caso pratico

Pensiamo a un caso materiale: il veicolo A tampona il veicolo B, fermo al semaforo, dopo aver compiuto una (non ottimale) manovra di emergenza per evitare un ciclista che gli ha improvvisamente tagliato la strada. Se l'incidente fosse, come parrebbe, ascrivibile sia al conducente del veicolo tamponante che al ciclista (in via tra loro solidale *ex articolo 2055 del Codice civile*) verrebbe da chiedersi come (applicando l'indennizzo diretto) dar corso ai meccanismi di regresso tra condebitori solidali. Chi avrebbe titolo: l'impresa gestionaria, quella debitrice (nei limiti del forfait) o entrambe *pro quota*?

Qui, davvero, esigenze di semplificazione parrebbero prevalere, inducendo a render preferibile che il pagamento sia fatto da chi, essendo davvero responsabile, possa poi a titolo proprio agire in via di regresso verso il corresponsabile terzo.

### Card da aggiornare

Si tratta, tuttavia, di una conclusione non testualmente autorizzata dalla legge, a differenza di quella fatta propria dalla Cassazione. Quel che, invece, oggi senza tema di smentita può già affermarsi è che, diversamente da quanto previsto dalla Card (che dovrà essere ragionevolmente aggiornata sul punto), l'accesso alla procedura è possibile anche nei casi in cui lo scontro abbia riguardato ulteriori veicoli, purché agli stessi non sia ascrivibile alcuna corresponsabilità nella causazione del sinistro.

Vi è, in fine, da chiedersi se maggior flessibilità applicativa possa esser suggerita laddove il terzo veicolo corresponsabile sia assicurato presso quella stessa impresa assicuratrice che, laddove si fosse trattato di indennizzo diretto, avrebbe assunto la veste di debitrice. In questo caso il rapporto tra compagnie potrebbe rimaner rigorosamente bipolare, ragion per la quale, sul piano opportunistico, l'accesso alla procedura diretta potrebbe non esser affatto disdicevole.

**Maurizio Hazan**

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di martedì 14 febbraio)

## ASSOCIAZIONI

### Primi passi per Andia

**Paolo Aicardi, presidente della nuova associazione dei dirigenti delle compagnie assicurative, è stato ricevuto a Montecitorio dall'on. Maurizio Bernardo**

In corrispondenza con l'inizio del nuovo anno, è cominciata l'avventura di **Andia**, l'Associazione nazionale dei dirigenti delle imprese assicuratrici. La nuova realtà nasce come frutto di un importante e significativo spin-off di **Fidia**, oltre che dell'ingresso nella struttura di nuovi dirigenti in servizio o in quiescenza: Andia diventa così la prima realtà associativa in Italia per numero di componenti.

"Il nostro primo obiettivo – dichiara **Paolo Aicardi**, presidente di Andia – sarà quello di proporsi come un interlocutore serio, attento, affidabile e professionale per individuare un percorso condiviso e di successo per le imprese, basato su una classe dirigente al passo con i tempi".

Il percorso della nuova associazione è iniziato con una serie di incontri per accreditarsi presso istituzioni, authority, enti bilaterali, aziende e altre associazioni di categoria. In questo contesto, Aicardi è stato ricevuto ieri a Montecitorio dall'on. **Maurizio Bernardo**, presidente della commissione Finanze della Camera dei Deputati. L'incontro ha offerto l'occasione ad Aicardi per confermare il sostegno dell'associazione all'iniziativa di legge sull'educazione finanziaria e sulla trasparenza nella distribuzione dei prodotti assicurativi e finanziari. L'on. Bernardo, dal canto suo, ha apprezzato la costituzione della nuova realtà come entità capace di colmare un vuoto di rappresentanza in un settore strategico come quello assicurativo.

Obiettivo di Andia, si legge in una nota, è proprio quello di creare "un'associazione unica nazionale che riveda completamente la proposta associativa dei dirigenti per i dirigenti su tre livelli: organizzativo, rappresentativo e negoziale". Andia punta pertanto a rappresentare la categoria in ogni sede istituzionale, superando "interessi corporativi ormai anacronistici e strutture associative territoriali non più coerenti con l'evoluzione del mercato".

A tal proposito, l'associazione ricorda come il mercato del lavoro sia stato negli ultimi anni soggetto a una forte trasformazione, che ha riportato la figura del dirigente in una posizione centrale dell'attività assicurativa: si è avuto, secondo Andia, uno spostamento "da un orientamento principale verso conoscenze tecniche, a funzioni di leadership in grado di gestire le turbolenze di un mercato e di aziende in costante evoluzione". Il risultato è che oggi il dirigente delle imprese assicurative è chiamato a incardinare la strategia della compagnia, e ad adattarne le strutture alle esigenze di mercato.



Paolo Aicardi

**Giacomo Corvi**

## 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)

Convegno

15 MARZO 2017

MILANO

| 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

## INNOVAZIONE: DALLA FORMA AI CONTENUTI

**Chairman Maria Rosa Alaggio**

*Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Le nuove frontiere della tecnologia: come cambierà il mondo?**

*Andrea Ceroni, associate professor of Sociology and communication of knowledge, head of Master in Science communication and sustainable Innovation Dpt. of Sociology and Social research Università degli studi Milano-Bicocca*

10.00 - 10.20 - **Insurtech: problematiche e prospettive per compagnie e clienti**

*Cristiano Mastrantoni, research manager di Cetif*

10.20 - 10.40 - **Il futuro dei modelli assicurativi**

10.40 - 11.00 - **Usare i dati storici per prevedere il futuro. I predictive analytics per migliorare l'assunzione del rischio e la gestione dei sinistri**

*Marco Burattino, italian sales director di Guidewire*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **Intelligenza artificiale, IoT e blockchain per essere più vicini al cliente**

*Natalia Antongiovanni, business development officer di Icg*

11.50 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: Dall'innovazione alla crescita: le strategie delle compagnie**

*Emanuele Costa, partner e managing director di Boston Consulting*

*Ruggero Frecciami, direttore generale di Assimoco*

*Roberto Grasso, amministratore e direttore generale di Das*

*Francesco La Gioia, amministratore delegato di Helvetia Italia*

*Davide Passero, amministratore delegato di Alleanza Assicurazioni (\*)*

*Andrea Pezzi, direttore innovation & new business solution di Unipolsai*

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Profili legislativi**

*Claudio Perrella, partner di Ls LexJus Sinacta*

14.20 - 14.40 - **L'innovazione a servizio degli assicurati: leva di fidelizzazione per gli intermediari**

*Guido Dell'Omo, responsabile retail di Axa Assistance*

*Mirko Formica, responsabile corporate di Axa Assistance*

14.40 - 15.00 - **Sinistri e servizi per la centralità del cliente**

*Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per*

15.00 - 16.00 - **TAVOLA ROTONDA: Ramo danni e ramo vita: come cambiano contenuti, linguaggi e modalità distributive**

*Marco Brachini, presidente di Amca e direttore marketing di Sara Assicurazioni*

*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica*

*Paolo Martinello, presidente di Altroconsumo*

*Carlo Motta, responsabile commerciale, marketing e business development di Eurovita Assicurazioni*

*Domenico Quintavalle, direttore commerciale rete agenti di Zurich Italia*

16.00 - 16.20 - **Accelerare i tempi dell'innovazione di business: la soluzione Lisa**

*Maximiliano Barberi, Lisa product manager*

*Alessandro Vanzo, managing director di Gruppo Euris*

16.20 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: L'innovazione nella comunicazione verso il mercato**

*Gabriella Carmagnola, direttore comunicazione e relazioni esterne di Ania*

*Isabella Falautano, director of communications, corporate responsibility e public affairs di Axa Italia*

*Giorgia Freddi, director of communications and external relations di Groupama Assicurazioni*

*Alida Galimberti, head of retail market management di Zurich Italia*

*Mauro Giacobbe, amministratore delegato di Facile.it*

*Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti di Reale Mutua*

(\*) invitato a partecipare

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

Main sponsor:



Official sponsor:

