

PRIMO PIANO

Di Benedetto messo alla porta

Giovanni Di Benedetto invitato a dimettersi. È la risposta dura del cda di Itas dopo l'attacco dell'ex presidente che, in una lettera ai delegati, aveva lanciato pesanti accuse nei confronti dei nuovi vertici della mutua. Venerdì scorso si è tenuto il cda straordinario convocato dopo che la lettera di Di Benedetto era stata pubblicata dal quotidiano L'Adige. In una nota, il gruppo Itas definisce le affermazioni dell'ex presidente "fortemente screditanti nei confronti delle posizioni apicali dell'azienda", dirigenti che, ricorda la nota, sono stati nominati "con il voto favorevole dello stesso Di Benedetto". Le accuse, "lesive della reputazione della società e del consiglio stesso, anche sotto il profilo del rispetto del codice etico aziendale", hanno spinto all'unanimità il cda a "invitare il consigliere Di Benedetto a rassegnare con effetto immediato le dimissioni da tutti gli organismi societari del gruppo Itas, ove egli ancora ricopre la carica di consigliere, non potendosi più ritenere compatibile detto ruolo con i comportamenti da lui tenuti". Per le stesse ragioni il cda ritiene che Di Benedetto non possa più rappresentare le posizioni e le opinioni del gruppo Itas in seno agli organi associativi e pertanto, conclude la nota, "ha deciso di revocare la designazione del consigliere Di Benedetto quale rappresentante di Itas in Ania".

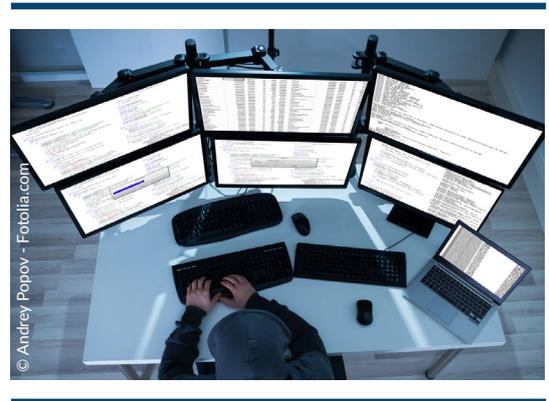
Beniamino Musto

RISK MANAGEMENT

Priorità cyber per la sicurezza nazionale

L'annuale relazione dell'intelligence sulla sicurezza del Paese dedica un allegato al rischio tecnologico. La minaccia affina i sistemi e si differenzia sempre più per obiettivi: secondo il rapporto, è dalla collaborazione tra pubblico e privato che può nascere una capillare attenzione alla difesa

Globalizzazione delle informazioni, conservazione dei dati, interconnessione, assenza di confini fisici delle trasmissioni, dipendenza dal funzionamento efficace dei sistemi e dei dispositivi, resilienza dei sistemi stessi: sono queste le tematiche che più attirano l'attenzione dei responsabili quando si parla di sicurezza informatica a livello nazionale. È quanto è stato descritto dal **Sistema di informazione per la sicurezza della Repubblica** nella *Relazione sulla politica dell'informazione per la sicurezza 2017*, presentata nelle scorse settimane al Parlamento e che include, dopo un ampio excursus su minacce geopolitiche ed eversive, o legate a terrorismo e fenomeni migratori, un allegato dedicato al rischio cyber. Un fenomeno in continua evoluzione che cresce in parallelo alle innovazioni tecnologiche, che si fatica ad anticipare e a controllare, e che può potenzialmente rendere fragile la conservazione del sistema paese. Nella relazione si parla esplicitamente di come non ci siano dubbi "che molti e significativi saranno gli effetti anche sul piano della sicurezza degli ulteriori sviluppi che stanno facendo ingresso nella quotidianità di individui, imprese e stati: dopo cloud e big data – con il loro corollario di potenzialità e rischi – saranno l'intelligenza artificiale, la robotica e il cd. internet delle cose a rivoluzionare i modelli di produzione e le stesse relazioni tra singoli e tra Paesi".



EVOLUZIONE DEI SISTEMI DI INTRUSIONE

Imprese ed enti sono stati oggetto nel 2017 di attacchi cyber mirati allo spionaggio. La relazione evidenzia un cambiamento in questo ambito che si manifesta in particolare nell'adozione di *malware* collegati alla semplice apertura di una e-mail infetta (non più quindi a seguito di aperture di allegati o link malevoli) e nell'utilizzo da parte degli hacker di domini e servizi di hosting forniti da "servizi commerciali che offrono garanzie di anonimato nei pagamenti, accettando transazioni in criptovalute, come i Bitcoin".

(Continua a pag.2)

INSURANCE REVIEW su TWITTER

Seguici cliccando qui





(Continua da pag. 1)

Altra arma ampiamente utilizzata è stata l'impersonation, cioè il ricorso a indirizzi e-mail che il destinatario riconosce e di cui si fida.

La relazione fa comunque notare come le azioni di cyber espionage registrate nello scorso anno siano state indirizzate più all'acquisizione di informazioni politico-strategiche, che possano risultare utili a ottenere posizioni vantaggiose in consessi internazionali, che al furto di informazioni preziose correlate al vantaggio competitivo delle imprese italiane.

GLI OBIETTIVI DEI PIRATI INFORMATICI

Tra gli attori ostili, nel 2017 la minaccia maggiore è stata rappresentata dai gruppi hacktivisti, autori del 50% degli attacchi, contro il 14% dei gruppi di cyber espionage e di un 36% di autori non identificati. In termini di obiettivi, i soggetti pubblici continuano a essere i preferiti (56%) ma i privati (44%) stanno riducendo il gap con l'aumento di 17 punti percentuali rispetto al 2016: il documento attribuisce questo dato, associato al calo degli obiettivi "non identificati", alle accresciute capacità di rilevazione e diffusione della comunicazione. Tra i soggetti pubblici si differenziano gli attacchi tra amministrazioni centrali (70% dei casi e soggetti prevalentemente a spionaggio) ed enti locali (30% dei casi e vittime in genere di campagne di attivismo digitale).

Tra i privati, in calo gli incidenti registrati nel settore bancario (-11%), mentre sono in aumento tutti gli altri, e nell'ordine l'industria farmaceutica (+10% rispetto al 2016, in prevalenza attacchi di matrice hacktivista), gli operatori energetici (+4%) e della difesa (+1%). Sempre nel 2017 si è notato un ritorno di attacchi contro i settori delle telecomunicazioni (20%) e dei trasporti (6%), e il nuovo canale hacker verso la grande distribuzione organizzata(3%).

LE CONDIZIONI PER UNA MAGGIORE SICUREZZA

La sicurezza rispetto ai rischi delle tecnologie innovative passa attraverso una collaborazione tra tutti gli attori del sistema paese, utile ad accrescere la consapevolezza e la maggiore diffusione di misure di difesa. Nel documento si elencano una serie di iniziative finalizzate a "promuovere una integrazione progettuale e operativa tra intelligence, industria e università".

In particolare, l'uso consapevole e sicuro dei social necessita di una partnership pubblico-privato per garantire "la tutela delle libertà e dei diritti fondamentali dei cittadini nella dimensione digitale", soprattutto dei "nativi digitali" e delle Pmi, che necessitano di iniziative a sostegno della protezione del proprio know-how.

Maria Moro



Da oggi puoi leggere **Insurance Daily** scaricandolo gratuitamente dall'App **Insurance Review**

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

L'AVVOCATO RISPONDE

Intermediari, agenti e subagenti, possono ricevere risposte ai loro quesiti inviando un'email all'indirizzo redazione@insuranceconnect.it. Grazie per la vostra attenzione.

Egregio avvocato De Angelis, sono un intermediario iscritto in sezione E del Rui e vorrei sapere se posso chiedere compensi per l'attività di consulenza assicurativa che quotidianamente svolgo per i più svariati motivi in favore i miei clienti.

RISPOSTA:

Caro lettore la questione ha fatto scorrere fiumi di inchiostro controverso: ma proprio per questo non voglio esimermi dall'affrontarla, confidando nella pazienza di chi non la pensa come me. A mio avviso, se si guarda bene l'articolo 106 del Codice delle assicurazioni private (Cap) che definisce l'attività di intermediazione, si può capire che l'attività di consulenza assicurativa non deve essere di per sé necessariamente collegata a quella della conclusione di contratti assicurativi.

Infatti l'attività di intermediazione geneticamente nasce come attività che "...consiste nel presentare o proporre pro-

dotti assicurativi o riassicurativi o nel prestare assistenza e consulenza finalizzate a tale attività". A mio avviso, la finalizzazione, ivi prevista, non significa necessariamente che il contratto debba essere concluso per forza dall'intermediario che fa la consulenza.

Se lei si rivolge a un medico per chiedere consulenza per una operazione, non è detto che poi si faccia per forza operare, così come se si rivolge a un avvocato non è obbligato a far causa per forza con quello stesso legale (e neanche a fare quello che pure le ha consigliato). Analogamente, la conclusione della polizza è prevista dallo stesso articolo 106 del CAP come una fase successiva, eventuale e accidentale rispetto alla consulenza; tanto si ricava a mio avviso dal tenore ipotetico del testo "...e se previsto dall'incarico intermedio nella conclusione di contratti ...". La conclusione del contratto, quindi, può esserci oppure no, senza nulla togliere per questo al concetto di intermediazione precedentemente esposto. (Continua a pag.4)



ENTRA IN ANAPA!

INSIEME POSSIAMO VOLARE LONTANO!

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)

[CLICCA QUI RINNOVARE](#)

(Continua da pag.3)

Consulenza per la tutela del cliente

Il problema però si complica quando si considera che in realtà alla conclusione del contratto l'intermediario viene retribuito normalmente solo dalle preponenti (e questo accade in molti casi anche per i broker). Anche in tale ipotesi però l'intermediario è comunque tenuto a tutelare il cliente, consigliandogli il prodotto più adeguato alle proprie esigenze assicurative. (cfr articolo 130 del Cap) e ciò indipendentemente dal fatto che tale tipo di consulenza non sia stata richiesta e/o retribuita dal cliente. A poco serve obiettare che l'attività consulenziale non è di poco conto ed è complessa: essa a ben vedere si articola in due fasi: la prima diretta ad assumere informazioni dal cliente per prendere conoscenza dei suoi bisogni assicurativi; la seconda finalizzata a eseguire una analisi di mercato allo scopo di fornirgli una panoramica completa delle soluzioni prospettabili. Il tutto per giungere così a poter consigliare al cliente la migliore fra le diverse scelte assicurative possibili, liberandolo da tutte le problematiche e le responsabilità, talora anche gravi, indubbiamente connesse. Tuttavia, ciò non toglie che tali attività siano già espressamente previste in ogni caso come obbligatorie a carico dell'intermediario, in particolare dagli articoli 47 e 52 del Regolamento 5/06 Ivass.

Analisi e valutazioni, anche oltre la vendita della polizza

Se dunque la legge impone in ogni caso all'intermediario la tutela del cliente, qualcuno può chiedersi perché questi dovrebbe pagare compensi quando l'intermediario già percepisce delle provvigioni per la stessa attività; il tutto in un contesto complessivo che, osservato dal punto di vista del consumatore, difficilmente può essere suddiviso in fasi distinte. Allora nasce la necessità di affinare l'analisi. Prendiamo il caso di un agente di assicurazione che di solito si limita (informando doverosamente il cliente sul modello 7B) a offrire ai clienti unicamente i prodotti della impresa/e per cui opera. In questo caso la richiesta di una attività di analisi globale del mercato sul lato offerta potrebbe comportare per lui un aggravio di lavoro, e quindi giustificare dei compensi integrativi che potrebbe porre a carico del cliente. Un altro caso può essere quello della cosiddetta consulenza assicurativa pura, e cioè una consulenza del tutto scissa dalla commercializzazione della polizza perché eseguita sulla base di una ricerca di mercato appositamente commissionata dal cliente (solo in una ottica conoscitiva) diretta a valutare la possibilità di migliorare l'efficienza delle polizze già in essere, o in vista di una rivisitazione di costi, riduzione



dei rischi e coperture, magari da eseguirsi in un secondo momento. Un'altra ipotesi si potrebbe prospettare quando l'affare non venga poi perfezionato dal cliente, che cambia idea all'ultimo momento, non di rado dopo aver fatto perdere all'intermediario non poco tempo. E chissà quante volte anche lei ha speso il suo tempo e la sua esperienza per dare pareri sull'esito di sinistri e sulle relative liquidazioni occorsi a polizze, anche non di sua competenza, che avrebbero messo a dura prova anche il più esperto dei legali.

Osservare gli obblighi di legge

Al di là di queste ipotesi, i problemi di fondo sopra esposti sembrano restare. E allora una soluzione per evitare noie, a mio avviso, va ricercata alla luce dei principi di buona fede e correttezza che devono ispirare l'adempimento di tutte le obbligazioni ex art 1175 e 1176 del Codice civile, nonché dei principi che ispirano la disciplina di settore tesa all'informativa e alla trasparenza. In conclusione l'attività di consulenza assicurativa retribuita autonomamente sarebbe bene che fosse preceduta, almeno una prima volta, dalla informativa sugli obblighi generali imposti dalla legge all'intermediario di cui al modello 7A, una esposizione delle metodiche e quanto previsto dal modello 7B, e quindi successivamente la specifica richiesta di consulenza o assistenza del cliente (per atto scritto ove risulti la consegna dei modelli) a cui sarebbe bene seguisse un preventivo di costi e compensi dove, specie nel settore Rca, sarebbe opportuno indicare anche le provvigioni che verranno in aggiunta riconosciute dalla preponente nel caso di successiva eventuale conclusione di polizze.

Avv. Paolo De Angelis - Firenze
avvpaolo@studiodeangelis.eu

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