



PRIMO PIANO

## Rca e il danno alla persona

Danno esistenziale, microlesioni e le prospettive per l'approvazione delle tabelle nazionali sulle macrolesioni saranno i temi al centro del dibattito della tavola rotonda sul danno alla persona che si terrà durante il convegno *Rc auto: tra tariffe e riduzione dei costi*, organizzato da Insurance Connect il prossimo 14 novembre, giovedì, a Milano presso il centro conferenze dello Starhotel Business Palace. L'evento vedrà protagonisti tutti gli attori del settore, in un confronto aperto che partirà da un'analisi delle sentenze sul danno esistenziale, presentata da Giacomo Travaglino, consigliere della III Sezione Civile della Corte di Cassazione, per poi concentrarsi sul tema delle microlesioni e il peso delle spese mediche sul conto finale della gestione e liquidazione dei sinistri, con l'intervento di Giovanni Cannavò, medico legale e presidente dell'associazione Melchiorre Gioia e Vittorio Verdone, direttore centrale di Ania. Il dialogo coinvolgerà anche Maurizio Hazan, avvocato e giurista dello studio legale Taurini e Hazan, che commenterà tutti i nodi legali legati alla questione del danno alla persona. Grande rilevanza avrà, ovviamente, il tema delle tabelle per le macrolesioni e le possibili soluzioni per il mercato prospettate dall'Ania.

IL PUNTO SU...



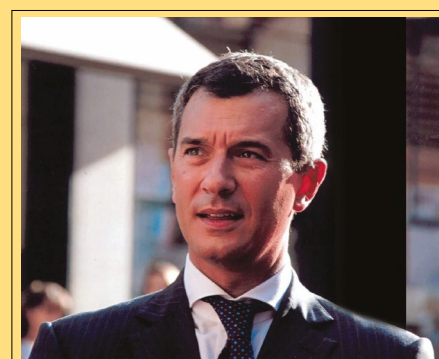
## Clausola claims made e responsabilità precontrattuale dell'assicurato

**Una sentenza della suprema Corte di Cassazione, la n. 7273 del 22 marzo 2013, consente di richiamare alcuni aspetti ancora oggi controversi e complessi della disciplina assicurativa della responsabilità professionale**

La vicenda riguarda un avvocato al quale il cliente imputava incuria e negligenza nella conduzione dei suoi interessi, per avere lasciato prescrivere il proprio credito, non solo avendo provocato l'estinzione di una procedura esecutiva da lui promossa, ma anche per avere consentito che tale estinzione trascinasse con sé anche l'intero diritto riconosciuto dal titolo a suo favore, appunto per prescrizione.

I due giudizi di merito si concludono con la condanna in proprio dell'avvocato a risarcire il danno al cliente senza poter beneficiare della copertura assicurativa invocata sia per l'esclusione prevista dalla clausola c.d. *claims made*, sia perché l'avvocato aveva ommesso al momento della stipula della polizza di segnalare all'assicuratore di essere al corrente di elementi certi dell'accadimento e del possibile sinistro poi denunciato (art. 1892 c.c.).

Il professionista ricorre in cassazione lamentando, a suo dire, l'errata valutazione della corte di merito sul duplice aspetto, che ha portato all'esclusione della garanzia impropria da parte dell'impresa di assicurazione, la quale resiste con controricorso.



Avvocato Filippo Martini, studio legale Mrv

### CLAUSOLA ATIPICA MA NON ILLEGITTIMA

La suprema Corte, nel respingere le censure, richiama due aspetti di rilievo nella disciplina del settore.

Da una parte viene riaffermata la perfetta legittimità della clausola definita *claims made* in forza della quale ha rilevanza - per la generazione del sinistro - la data della richiesta risarcitoria pervenuta per la prima volta all'assicurato, indipendentemente dalla data dell'errore o della negligenza commessa ed a lui contestata.

Tale clausola, ribadisce la Corte, non è illegittima, benché possa ritenersi atipica rispetto al contesto dell'art. 1917 c.c. (intitolato *assicurazione della responsabilità civile*) dal quale deroga nella parte in cui prevede che il contratto debba coprire "il fatto accaduto durante il tempo dell'assicurazione".

Semmai il giudice dovrà valutare caso per caso se la stessa clausola sia da ritenere vessatoria e quindi accertare l'espressa approvazione (la doppia firma) dell'assicurato al momento della conclusione del contratto. Sul punto va detto che questo orientamento non è pacifico nella stessa giurisprudenza della Corte, se si pensa che in altre decisioni è stata affermata la vessatorietà automatica della clausola e quindi l'obbligo di approvazione espressa da parte dell'assicurato (si veda Cass. N. 5624 del 15 marzo 2005).

Né va dimenticato quell'orientamento che ancora (tra la giurisprudenza di merito) ritiene la clausola invece del tutto nulla sul principio della non derogabilità dell'art. 1917 c.c. secondo lo schema temporale sopra rammentato.

(continua a pag.2)



**Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade**



(continua da pag. 1) Quest'ultimo orientamento, che esclude la validità comunque della clausola *claims made*, non trova conforto nelle decisioni della Corte di Cassazione ma è in ogni caso da tenere presente alla stregua di *memento* per le volte in cui (non di rado) si leggano clausole che limitino l'operatività della copertura non solo alla richiesta danni pervenuta in epoca di validità del contratto, ma che anche escludano ogni retroattività richiedendo quindi che anche il fatto sia occorso in pendenza di polizza. Tali restrizioni si palesano viepiù contrarie non solo alla natura del contratto in argomento, ma anche, su un piano strettamente fattuale, alla stessa regola della causalità del contratto, secondo la ratio dell'art. 1325 c.c..

### LA RETICENZA DELL'ASSICURATO

La sentenza, come detto, traccia anche un chiaro solco in tema di responsabilità pre-contrattuale dell'assicurato che ometta (con dolo o colpa) di comunicare all'assicurazione l'esistenza di fatti a lui noti tali per cui l'assicuratore avrebbe omesso di concludere il contratto o lo avrebbe concluso a condizioni diverse (art. 1892 c.c.).

Nel caso di specie, la corte territoriale aveva accertato che il professionista stipulante quando aveva sottoscritto la polizza "era ben conscio che i danni poi discussi in giudizio si erano già verificati e che, con notevole probabilità, sarebbe stato chiamato a risponderne".

In tema di contratto di assicurazione, la reticenza dell'assicurato è causa di annullamento negoziale quando si verificano cumulativamente tre condizioni: a) che la dichiarazione sia inesatta o reticente; b) che la dichiarazione sia stata resa con dolo o colpa grave; c) che la reticenza sia stata determinante nella formazione del consenso dell'assicuratore.



*Filippo Martini,  
Studio legale Mrv*

## Non sarebbe meglio lavorare con uno specialista?



Quando si tratta di performance e qualità, uno specialista dà di più. QBE è tra i principali gruppi assicurativi specializzati nell'assicurazione del business. Sappiamo come assumere i rischi dei clienti, qualunque sia la loro attività. Lo facciamo con soluzioni innovative, assistendoli attivamente con offerte basate su competenze solide. Da oltre 125 anni assicuriamo business e oggi, con una presenza in 52 Paesi nel mondo e una forte solidità finanziaria, siamo uno dei principali assicuratori e riassicuratori a livello mondiale. Per un assicuratore che capisca il tuo business più da vicino consulta [QBEurope.com/Italia](http://QBEurope.com/Italia)

**Business insurance specialist**

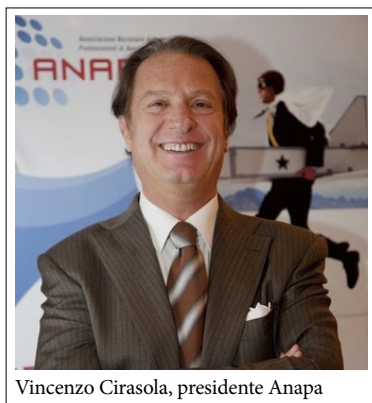




INTERMEDIARI

## Centralità dell'agenzia nei processi distributivi

In vista dell'incontro tra le imprese e le rappresentanze degli agenti, Anapa diffonde il testo della lettera inviata il 13 settembre all'Ania



Vincenzo Cirasola, presidente Anapa

In vista dell'incontro in programma quest'oggi a Milano tra l'Ania e le tre principali rappresentanze (**Anapa, Sna e Unapass**) degli agenti di assicurazione, Anapa, diffonde la lettera che l'associazione

stessa aveva inviato all'Ania lo scorso 13 settembre: un modo per sottolineare una volta di più quello che è il punto di vista della rappresentanza guidata da **Vincenzo Cirasola**. Il documento, che ha come oggetto le considerazioni sulla figura di agente di assicurazione e sulla configurazione del rapporto tra imprese e agenti, sintetizza quanto era emerso nel corso del *Forum* dei gruppi agenti, organizzato da Anapa a Bologna lo scorso 25 giugno, e di quanto discusso nel corso della successiva riunione del 25 luglio, dove hanno partecipato, oltre ai presidenti di Unapass e **Uea**, "anche una pluralità di presidenti di gruppi agenti, iscritti e non iscritti ad Anapa". Sulla condivisione delle posizioni dell'associazione da parte dei gruppi agenti, Anapa rivendica i tratti in comune usciti dalle due riunioni che hanno poi prodotto la lettera all'Ania: "teniamo a precisare - si legge nella missiva - che la nostra associazione considera i gruppi aziendali elementi complementari e coesenziali della rappresentanza degli agenti. In sostanza riteniamo di poter affermare che i punti di seguito elencati sono condivisi dai rappresentanti degli agenti che intermediano circa il 75% dei premi incassati nel mercato assicurativo del nostro Paese".

Per leggere l'articolo completo, clicca qui.

**Beniamino Musto**

SOLVENCY II - PILLOLE DI INFORMAZIONE



## La riassicurazione come strumento di gestione del capitale

*"Un ottimista inventò l'aeroplano, un pessimista inventò il paracadute"*<sup>1</sup>

Questa citazione sintetizza la logica dell'attività assicurativa. Le compagnie confidano "ottimisticamente" di poter sempre guadagnare sui rischi altrui; in realtà, talvolta, per poterli gestire hanno bisogno di avere sulle spalle un paracadute: la **riassicurazione**.

Questo strumento consente alle compagnie stesse di assicurarsi e svolge, dunque, un'importante funzione di stabilizzazione del mercato. In occasione di eventi catastrofici i riassicuratori possono impedire il crollo del mercato assicurativo, come è successo ad esempio in piena crisi *subprime*, quando Warren Buffett, leader della terza impresa di riassicurazione al mondo, ha riassicurato 800 miliardi di bond salvando i mercati mondiali.

Con **Solvency II** la riassicurazione diventerà uno strumento fondamentale a disposizione delle compagnie assicurative per gestire il rischio e per ottimizzare i requisiti patrimoniali. Cedendo ai riassicuratori parte dei rischi assunti dai propri clienti, le compagnie ottengono l'effetto di ridurre la propria esposizione e di rendere più prevedibile l'andamento dei propri risultati, con impatto positivo sull'assorbimento di capitale e sul rapporto di copertura.

Oltre all'effetto positivo di mitigazione del rischio, tuttavia, le compagnie devono tenere in considerazione anche il rischio di controparte generato dal ricorso alla riassicurazione. Con il passaggio a Solvency II, i requisiti patrimoniali dipenderanno anche dalla valutazione puntuale del merito creditizio delle controparti. Di conseguenza, il beneficio derivante dalla riassicurazione in termini di risparmio di capitale dovrebbe essere confrontato con il costo in termini di premi ceduti e aumento del rischio di controparte.

In sintesi, per identificare la migliore strategia riassicurativa, è importante analizzare il risultato economico atteso, al lordo e al netto di diversi trattati riassicurativi e, nel farlo, non si può trascurare l'impatto che la riassicurazione ha sul capitale.

La valutazione di diverse strategie riassicurative si configura quindi come un ulteriore ambito in cui il *risk management* e i modelli di misurazione dei rischi possono supportare il business nel prendere decisioni strategiche: anche i rischi associati alle operazioni riassicurative potranno essere quantificati preventivamente, fornendo all'impresa un'indicazione utile per definire la propria strategia.

Come tutti gli appassionati di paracadutismo sanno, il meccanismo potrebbe non funzionare. L'utilizzo del paracadute consente di cedere del rischio ma non di abatterlo completamente, per questo il Regolatore, "pessimista" per mestiere, ha dotato le assicurazioni del paracadute di emergenza: il capitale.

**Angelo Bianca,**  
senior consultant di Scs Consulting  
**Valentina Galletti,**  
senior consultant di Scs Consulting

<sup>1</sup> Anonimo



## RC AUTO 2013: TRA TARIFFE E RIDUZIONE DEI COSTI

Milano, 14 novembre 2013 (9.00 - 17.30)  
StarHotel Business Palace, Via Gaggia 3

**Insurance Trade**<sup>®</sup>  
WWW.INSURANCETRADE.IT



### PROGRAMMA

09.00 – Registrazione

09.30 – **RC Auto: tra tariffe e riduzione dei costi**  
*Renzo Baffi, responsabile della direzione Fondi di Garanzia di Consap*  
*Giuseppe Galasso, direttore credito concorrenza di Antitrust*  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini e Hazan*  
*Vittorio Verdone, direttore centrale Ania*

10.30 – **Polizza auto, la complessa scelta di una commodity**  
*Gionata Cerri, Iama Consulting srl*

11.00 – Coffee break

11.30 – **Intervento a cura di Octo Telematics**

12.00 – **Rc auto e multicanalità: comparazione, risparmio e consulenza**  
partecipano rappresentanti dei diversi canali distributivi (intermediari, comparatori, compagnie dirette, compagnie di bancassicurazione)  
*CheckitAuto, Antonia Boccadoro, segretario generale Aiba*  
*Filippo Gariglio presidente Uea*  
*Carmine Paolantonio, Responsabile Marketing Privati di Cariparma*  
*Fabrizio Premuti presidente associazione consumatori Konsumer Italia*

13.00 – Lunch

14.00 – **Danno alla persona: come rendere sostenibile il sistema di liquidazione dei sinistri**  
*Giovanni Cannavò, presidente associazione Melchiorre Gioia*  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini e Hazan*  
*Giacomo Travaglino, consigliere della III Sezione Civile della Corte di Cassazione, Roma*  
*Vittorio Verdone, direttore centrale Ania*

15.00 – **TAVOLA ROTONDA: Antifrode e controllo dei costi: l'esperienza delle compagnie**  
*Andrea Lorenzoni, chief claims officer Zurich Italia*  
*Giacomo Lovati, direttore sinistri Unipol Assicurazioni*  
*Maurizio Monticelli, direttore Sinistri rami Elementari ed Auto di Vittoria Assicurazioni*  
*Nicola Murano, responsabile Antifrode Reale Mutua*  
*Gaetano Occorsio, direttore sinistri Sara Assicurazioni*  
*Pierluigi Pellino, responsabile organizzazione sinistri Axa Assicurazioni*  
*Riccardo Porfiri, responsabile liquidazione sinistri auto Allianz*  
*Ferdinando Scoa, direttore sinistri Assimoco*  
*Massimo Treffiletti, area sinistri Auto e Antifrode Ania*

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

#### 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 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)  
Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 6 novembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012