

PRIMO PIANO

Mark Wilson non è più il ceo di Aviva

Mark Wilson da oggi non è più il group ceo di Aviva. Come si legge in una nota diffusa dal gruppo britannico, "il cda e Mark credono che dato il completamento del turnaround, sia giunto il momento per una nuova leadership per portare il gruppo nella sua prossima fase del suo sviluppo".

Una decisione certamente sorprendente, sia perché l'abbandono della carica di ceo ha effetto immediato, sia perché non è ancora stato individuato il designato a occupare la poltrona che è stata di Wilson. "La ricerca del successore – spiega il comunicato di Aviva – comincerà immediatamente, valutando sia candidati interni, sia esterni". La compagnia prevede di completare questo processo entro i prossimi quattro mesi.

Per il momento il cda di Aviva ha trasferito le funzioni di executive al presidente Adrian Montague, che gestirà la direzione esecutiva ad interim prima di passare la guida al nuovo ceo. In questo compito sarà assistito da altri tre manager del gruppo: Andy Briggs (ceo Uk insurance), Thomas Stoddard (cfo) e Maurice Tulloch (ceo international insurance). Non ci saranno ulteriori cambiamenti nei ruoli di alcun direttore. Mark Wilson, tuttavia, resterà nel gruppo Aviva fino all'aprile 2019 per "assistere e pianificare la transizione".

Beniamino Musto

NORMATIVA

La ricerca di equilibrio nelle clausole vessatorie

Nella previsione di vessatorietà per contratti tra imprese assicurative e bancarie da una parte e avvocati dall'altra, il legislatore ha pochi strumenti e tende ad affidarsi a un "sottosistema dei contratti asimmetrici" con riferimenti propri

Parlare di clausole vessatorie nelle convenzioni stipulate tra imprese assicurative, bancarie e grandi imprese da una parte, e avvocati dall'altra, significa richiamare (se pur con alcune differenze) termini, concetti e formule generali già utilizzati in altre leggi sui contratti asimmetrici. L'articolo 13 bis comma quarto della legge n. 247/2012 così come modificato dalla legge di bilancio 2018 stabilisce, infatti, che "si considerano vessatorie le clausole che determinano, anche in ragione della non equità del compenso pattuito, un significativo squilibrio contrattuale a carico dell'avvocato".

Il legislatore, quindi, oltre alla previsione di vessatorietà per la non equità del compenso come criterio base per affermare la vessatorietà di una clausola contenuta nelle convenzioni, si affida a una clausola generale: il significativo squilibrio contrattuale a danno dell'avvocato.

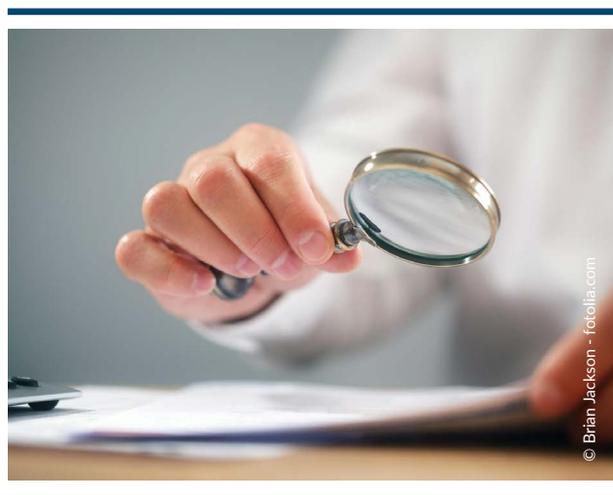
LA CLAUSOLA DELLO SQUILIBRIO CONTRATTUALE

Ma non c'è da meravigliarsi. Il ricorso a questa clausola generale è la regola in numerose leggi in materia di contratti asimmetrici. Faccio solo tre esempi. L'articolo 33, comma 1 del *Codice del consumo*, stabilisce che nel contratto concluso tra un consumatore e un'impresa, si considerano vessatorie le clausole che, in contrasto con la buona fede, determinino un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi a danno del consumatore. E ancora, la legge n. 182/1998 in materia di subfornitura, per neutralizzare la disparità di potere economico tra committente e subfornitore, prevede il divieto di inserire alcune clausole vessatorie e vieta l'abuso di dipendenza economica che si manifesta imponendo a danno del subfornitore un eccessivo squilibrio tra diritti e obblighi. Ma non è finita. Anche il d.lgs. n. 231/2002 in materia di ritardati pagamenti, poi modificato nel 2012, afferma la vessatorietà di quelle clausole che prevedono un significativo squilibrio di diritti e obblighi a danno del creditore (in genere la piccola e media impresa). Il legislatore ha, quindi, creato un sottosistema dei contratti asimmetrici che ha regole proprie e che si avvale della clausola generale del significativo squilibrio per affermare la vessatorietà di una pattuizione contrattuale.

ESEMPI DI APPLICAZIONE DELLA CLAUSOLA GENERALE

Il paradigma del significativo squilibrio ha una portata talmente vasta che può essere utilizzato dal giudice per affermare la vessatorietà di una clausola contenuta nei contratti tra compagnie e avvocati che, secondo la consolidata giurisprudenza di legittimità, non è ritenuta vessatoria.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

Ecco due esempi.

- **Clausola risolutiva espressa**

Alcune convenzioni prevedono che, in caso di grave inadempimento dell'avvocato, la compagnia possa risolvere il contratto. Come è noto, la Corte di Cassazione ha escluso in numerose sentenze la vessatorietà di questa clausola (Cass. n. 15365/2010; Cass. n. 23065/2016). Cionondimeno, il giudice potrebbe affermare la vessatorietà della stessa alla luce della clausola generale del significativo squilibrio posto che, come ha rilevato autorevole dottrina che ha commentato la legge sull'equo compenso (Alpa G., *Seminario sulla legge sull'equo compenso* organizzato dal Consiglio Nazionale Forense, 2018) il diritto di risolvere il contratto a favore solo dell'impresa potrebbe essere considerato manifestazione di un significativo squilibrio contrattuale per mancanza di bilateralità.

- **Clausola arbitrale**

Anche la clausola arbitrale potrebbe essere dichiarata vessatoria applicando la clausola generale sopra richiamata. Noi sappiamo che, dopo l'ordinanza della Corte di Cassazione del 2013 (nota come **ordinanza Rovelli**) l'attività degli arbitri ha natura paragiurisdizionale essendo espressione del principio di autonomia contrattuale. Ma il giudice, applicando la clausola dello squilibrio contrattuale a danno dell'avvocato, potrebbe dichiarare la vessatorietà di tale clausola laddove la formulazione della pattuizione fosse sbilanciata a favore della compagnia. La stessa sorte della clausola arbitrale e della clausola risolutiva espressa potrebbero subire altre clausole che, se pur ritenute non vessatorie, lo potrebbero diventare alla luce della applicazione della clausola generale del significativo squilibrio di diritte e obblighi. Pensiamo, ad esempio, alla clausola penale.



LE CLAUSOLE ONTOLOGICAMENTE VESSATORIE

L'articolo 13 bis della legge n. 247 prevede poi un elenco di nove clausole che sono ritenute ontologicamente vessatorie senza alcuna possibilità di prova contraria da parte dell'impresa.

(continua a pag. 3)

Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione
ANAPA
Rete ImpresAgenzia

2° CONGRESSO ORDINARIO NAZIONALE

EVOLUTION

ROMA 14 Novembre 2018

CLICCA QUI PER SCARICARE IL PROGRAMMA

CLICCA QUI PER REGISTRARTI

Iscrizione gratuita e aperta a tutti gli Agenti anche se non iscritti ad Anapa Rete ImpresAgenzia

(continua da pag. 2)

Va detto che il legislatore ha fatto un po' di pasticci perché il comma quinto, seguendo il modello del Codice del consumo, prevedeva una lista grigia di clausole vessatorie con possibilità di superare la presunzione di vessatorietà attraverso la prova dell'avvenuta trattativa individuale. Nella versione definitiva, invece, la lista grigia è sparita. Ecco alcuni esempi.

Sono vessatorie, senza possibilità di prova contraria le clausole che:

- riservano all'impresa la facoltà di modificare unilateralmente le condizioni della convenzione o del contratto con l'avvocato;
- consistono nell'attribuire all'impresa la facoltà di pretendere prestazioni aggiuntive che l'avvocato deve eseguire a titolo gratuito;
- prevedono, nell'ipotesi di liquidazione delle spese di lite a favore dell'impresa, che all'avvocato sia riconosciuto il minor importo previsto dalla convenzione/contratto.

L'APPARATO SANZIONATORIO E RIMEDIALE

Il comma ottavo della legge in parola stabilisce che le clausole vessatorie sono nulle mentre il contratto rimane valido per il resto, come accade nella disciplina del Codice del consumo. Si tratta, quindi, di una nullità di protezione perché opera soltanto a vantaggio dell'avvocato e può essere fatta valere solo da quest'ultimo. Il legislatore non dice nulla sul potere del giudice di rilevare d'ufficio altre nullità di protezione che l'avvocato non ha fatto valere ma, alla luce della giurisprudenza di legittimità in materia di nullità di protezione, (Cass. n. 26242/2012) ritengo che il giudice abbia il potere di rilevare d'ufficio altre nullità di protezione sempre che ciò non contrasti con l'interesse dell'avvocato sicché, sul punto il giudice dovrà sottoporle al contraddittorio delle parti interpellando il legale fiduciario.



CONSIGLI UTILI E RIFLESSIONI FINALI

Questa legge impone alle compagnie di rivedere le convenzioni e contratti in essere con gli avvocati, eliminando quelle clausole che sono ontologicamente vessatorie e modificando anche i compensi previsti per adeguarli ai parametri stabiliti dalla legge. Ma c'è un discorso più profondo di carattere sociologico che accenno solamente, ma che dovrebbe essere approfondito. Questa legge non deve allargare le distanze tra compagnie e avvocati fiduciari, non deve preoccupare le compagnie che vedono questo intervento normativo come un *vulnus* alla loro autonomia negoziale, ma deve servire da stimolo per aprire un dialogo e una più stretta collaborazione con i legali. Anche il padre dei diritti, prof. Stefano Rodotà, ricordava sempre nei suoi scritti il rischio di una giuridificazione della società attraverso il diritto e l'importanza fondamentale che riveste il dialogo e la cooperazione tra le persone e tra le persone e le imprese per la risoluzione dei problemi. Le leggi lasciano sempre aperti degli spazi affinché i soggetti possano ricercare insieme soluzioni equilibrate che rispondano alle esigenze di ciascuno.

Paolo Mariotti,
avvocato del Foro di Milano



**LEGGE SULL'OMICIDIO
STRADALE:
SCOPRI
LE POLIZZE ARAG
PER LA
CIRCOLAZIONE.**



APPUNTAMENTI

Conoscere per competere: l'Osservatorio di Cgpa Europe

Il 25 ottobre si terrà a Milano la presentazione dello studio: un pomeriggio di approfondimento dedicato ad agenti e broker, che culminerà con una tavola rotonda moderata da, Maria Rosa Alaggio

Per competere in un mercato sempre più aperto, gli intermediari tradizionali devono soprattutto puntare sulla conoscenza: dei clienti, dei prodotti ma anche delle nuove dinamiche della distribuzione assicurativa.

E proprio di competitività e formazione si parlerà durante la presentazione dell'Osservatorio europeo degli intermediari assicurativi, che Cgpa Europe presenterà il prossimo 25 ottobre a Milano, presso Palazzo Parigi.

L'evento offre vari momenti di approfondimento che culmineranno nella tavola rotonda finale moderata da Maria Rosa Alaggio, direttore di tutte le testate di Insurance Connect. Un dibattito che prenderà spunto dall'osservatorio (giunto alla quinta edizione) e dagli approfondimenti della giornata e che si concentrerà sui rischi connessi alle attività professionali e di sviluppo di agenzie e società di brokeraggio, insieme ai programmi formativi utili per far evolvere la figura dell'intermediario. Al confronto parteciperanno Luca Franzi De Luca, presidente di Aiba; Luigi Viganotti, presidente di Acb; Paola Minini, presidente del gruppo agenti La Fondiaria; Antonio Canu, presidente del gruppo agenti

Lloyd Italo - Generali Italia e Massimo Uncini, presidente del gruppo agenti Italiana Assicurazioni.

Il workshop si aprirà con il saluto di Lorenzo Sapigni, rappresentante generale per l'Italia di Cgpa Europe, cui seguirà la presentazione dell'osservatorio, a cura di Massimo Michaud, ad di Kinetica.

Patrizia Contaldo, head of Observatory on insurance market del centro studi Baffi-Carefin dell'Università Bocconi, terrà un focus sull'innovazione nella formazione, alla luce delle nuove disposizioni di Ivass: Contaldo approfondirà le nuove esigenze formative degli intermediari, in un confronto tra nuova normativa e programmi formativi utili a presidiare il mercato e rafforzare business e imprenditorialità degli intermediari assicurativi.

A chiudere il pomeriggio di lavori, come già accennato, la tavola rotonda moderata da Maria Rosa Alaggio.

Per iscriversi all'evento, clicca qui, oppure visita www.insurancetrade.it



29 NOVEMBRE 2018

SOLUZIONI PER LA CRESCITA PROFITTEVOLE

MILANO

The Westin Palace, Piazza della Repubblica, 20 ••••• 9.00 - 13.10

[Iscriviti cliccando qui](#)

[Scarica il programma](#)

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

Convegno

11 OTTOBRE 2018

MILANO | 9.00 - 17.00 |

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

INTERMEDIARI, PRONTI ALLA SVOLTA?

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Vendere nell'era dell'Idd**

Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa
Alessandra Dragotto, direttore di ricerca di Swg
Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting

09.50 - 10.10 – **Scenario normativo e opportunità per gli intermediari**

Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti Bipar
Antonina Boccadoro, segretario generale di Aiba

10.10 - 10.30 – **L'insurtech come supporto alla vendita**

Paolo Meciani, manager director di Bime Consulting
Alberto Baccari, ceo di Namu

10.30 - 10.50 – **Il servizio come valore per intermediari e cliente**

Intervento a cura di Matteo Ferrari, key account del gruppo per

10.50 - 11.10 – **Tra rischi, sanzioni e nuovo business: così cambiano i comportamenti degli intermediari**

Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: Intermediari e compagnie a una svolta nella relazione con il mercato**

Stella Aiello, responsabile della Commissione Distribuzione di Ania
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol
e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai
Luigi Viganotti, presidente di Acb

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Cosa sei e cosa sai? Il nuovo rapporto tra sapere e saper fare**

Sergio Sorgi, fondatore di Progetica

14.20 - 14.40 – **Automotive e intelligenza artificiale rivoluzionano il settore assicurativo**

Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass

14.40 - 15.10 – **L'importanza della gestione della rete secondaria**

Presentazione dei risultati del sondaggio di Scs Consulting
Roberto Arena, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Dario Piana, presidente del comitato gruppi aziendali di Sna e presidente del Gama
Sebastiano Spada, presidente di Ulias

15.10 - 15.30 – **Strumenti di business solution per le agenzie**

Andrea Scarabelli, ceo di First Point

15.30 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Prodotto assicurativo, un gioco di squadra tra compagnie e intermediari**

Alberto Bambi, responsabile canale agenti di Das
Fabrizio Chiodini, presidente di Ius Associati (intermediari UnipolSai Associati)
Enea Dallaglio, ad di Innovation Team, gruppo Mbs Consulting
Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione Agenti Allianz

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo