

PRIMO PIANO

Ivass ecco le nuove nomine

Nuove nomine in Ivass. A seguito dell'adeguamento alle nuove necessità derivanti da Idd, il regolatore del settore assicurativo ha istituito nuovi uffici con funzioni specifiche: è stato quindi creato il Servizio di vigilanza sulla condotta di mercato, sotto la guida di Elena Bellizzi, che sarà a "presidio della qualità dei prodotti e della correttezza dei comportamenti nella distribuzione degli stessi", si legge in una nota di Ivass.

Il nuovo servizio Tutela del consumatore, con competenze di segreteria tecnica dell'Arbitro assicurativo, sui reclami e sull'educazione assicurativa, è stato affidato a Maria Luisa Cavina con la vice Violetta De Luca. Il nuovo assetto prevede anche l'integrazione dei servizi liquidazioni e sanzioni in una nuova struttura competente per le procedure di liquidazione e per i procedimenti sanzionatori, che sarà guidata da Marcello Morvillo, coadiuvato dal vice Patrizia Di Benedetto.

Tutti i nuovi incarichi saranno effettivi dal prossimo 16 settembre.

Il neo presidente di Ivass, Fabio Panetta, nelle sue considerazioni dello scorso 20 giugno, aveva già annunciato gli interventi di riassetto organizzativo, motivandoli proprio con la necessità di dare "piena ed efficace attuazione ai nuovi compiti attribuiti all'Istituto dalla direttiva sulla distribuzione assicurativa".

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Ana 2003, come prepararsi a un nuovo confronto con l'Ania

La prospettiva di un ritorno alla trattativa per il rinnovo del contratto nazionale presuppone che gli agenti arrivino molto preparati al tavolo con le imprese. In questo senso un forum organizzato da Anapa, ieri a Bologna, ha provato ad analizzare nel dettaglio molti degli aspetti tecnici da migliorare

Su un fronte tutti gli agenti assicurativi italiani si dicono concordi: l'Accordo nazionale agenti firmato nel 2003 è obsoleto, superato, vecchio. Ma prima di sedersi a un nuovo tavolo di confronto con l'Ania, gli agenti devono sapere quali aspetti dell'accordo vogliono conservare, quali nuove rivendicazioni avanzare e su quali temi poter fare delle concessioni. In altre parole, devono essere preparati. Va in questa direzione l'incontro che **Anapa Rete ImpresAgenzia** ha organizzato ieri pomeriggio a Bologna, intitolato per l'appunto *Prepariamoci insieme al confronto con l'Ania*. Un appuntamento che Anapa ha aperto anche ai non iscritti all'associazione. In sala erano presenti rappresentanti dei gruppi agenti di **Vittoria, Axa, Reale Mutua, Itas, Cattolica-Fata, Generali Italia e Das**.

Il **Sindacato nazionale agenti** ha deciso di non partecipare all'appuntamento, invitando gli iscritti e i presidenti dei gruppi agenti a non presenziarvi.

Nella sua relazione, il presidente di Anapa, **Vincenzo Cirasola**, ha fatto alcune riflessioni sull'ipotesi di un nuovo accordo impresa-agenti. "Nell'accordo 2003 - ha spiegato - non esiste alcuna norma che ne preveda l'ultrattività. E sebbene sia stato disdettato (dallo Sna nel 2006, ndr) e in teoria non sia applicabile dalle parti, nei nuovi mandati viene richiamato espressamente e quindi ha valore contrattuale". Secondo Cirasola, restare nello status quo non conviene a nessuna delle due parti: "gli agenti vedono ridursi le indennità" per effetto della legge Bersani su monte-premi e monte-provvigioni, pagando "rivalse troppo alte in relazione alla redditività del portafoglio". Ma anche per le imprese, "perché non incassano le rivalse e non piazzano i portafogli in affidamento". Per riscrivere un nuovo Ana è dunque fondamentale capire come rivedere l'accordo.

IL COMPLESSO NODO DELLA RIVALSA

Tra i principali argomenti di dibattito, come è noto, ci sono il tema dell'indennità e quello della rivalsa. "Le concentrazioni di imprese in grandi gruppi - ha detto Cirasola - finiscono per razionalizzare la presenza delle relative agenzie su un territorio. Più che scorpori, bisogna cominciare a occuparsi di accorpamenti, mantenimento di anzianità o meno, indennità". La rivalsa è dovuta in virtù della legge Vigorelli 14/7/59 n. 741 che ha conferito efficacia erga omnes (dpr 18/3/61 n. 387) all'accordo del 1951. "Secondo l'opinione prevalente - ha osservato - sarebbe una sorta di avviamento che l'agente è tenuto a corrispondere al momento del conferimento dell'incarico per poter gestire i contratti di proprietà dell'impresa e godere da subito dei benefici economici connessi". Dalla correlazione tra rivalsa e il valore economico attribuito all'agente subentrante, ha evidenziato Cirasola, discende il principio, sancito da una sentenza della Cassazione, che la rivalsa debba essere determinata avuto riguardo al parametro preponderante del valore economico del portafoglio attribuito in gestione all'agente subentrante.

(continua a pag. 2)



L'intervento del presidente di Anapa, Vincenzo Cirasola

(continua da pag. 1)

“L’anzianità incide in modo rilevante sul monte-provvigioni”. Secondo il presidente di Anapa, la ratio dell’articolo 37 comma 3 prevede “che l’agente cessato sia esonerato dal pagamento delle rate di rivalsa non ancora scadute”, che cadranno sul subentrante, ma “con l’iniquità che il primo, e non il secondo, avrà pagato gli interessi su un capitale maggiore”, mentre le somme dovute a titolo di indennità con riferimento al monte-provvigioni “prevedono l’applicazione di una percentuale influenzata dall’anzianità” (articolo 27).

IL DIRITTO DI FONTE EUROPEA

L’appuntamento di Bologna ha poi lasciato ampio spazio agli interventi degli esperti tecnico-giuridici, che hanno sviscerato e analizzato tutti i dettagli normativi legati all’attuale accordo, e le prospettive per un possibile rinnovo su basi adeguate alle novità normative e di mercato.

Il professore e avvocato **Massimo Franzoni**, ordinario di diritto privato dell’Università degli Studi di Bologna, ha incentrato il suo intervento sul tema della correttezza nell’esecuzione dei rapporti collaborativi di durata. La figura dell’agente assicurativo è profondamente cambiata nel tempo. “Nel 1938, quando sono nati i primi contratti collettivi, l’agente di assicurazione – ha osservato – non era strutturato come lo è oggi, era un lavoratore molto più prossimo al dipendente piuttosto che all’imprenditore”. Oggi siamo in una fase di grande trasformazione. “L’agente in questi anni è molto cambiato e l’introduzione della ldd ha ulteriormente inciso, soprattutto nella modifica sostanziale degli obblighi informativi”. Secondo Franzoni, molte trasformazioni nell’attività dell’agente discendono dal diritto di fonte europea, sicché il concetto di mercato va inquadrato in modo diverso rispetto al passato, in un contesto continentale in cui “i concetti di tracciabilità e trasparenza dominano le normative”.

PERCHÉ IL PRONUNCIAMENTO DELL’ACGM NON È UN OSTACOLO

Gianluca Romagnoli, avvocato e professore associato di diritto dell’economia dell’Università degli Studi di Padova, si è invece fermato sui rapporti di durata nella prospettiva della concorrenza e del mercato. “L’agente di assicurazione così come è costruito in Italia – ha premesso – non ha un equivalente in altri ordinamenti europei”.

L’Ue, e il diritto italiano, non stigmatizzano tutti quegli accordi tra operatori economici che prevedono vincoli alla libertà di scelta contingente. “Anche gli accordi di esclusiva – ha aggiunto – sono legittimi se non sono in grado di incidere in modo determinante sul funzionamento di un certo mercato”. Il riferimento di Romagnoli è al noto pronunciamento dell’**Agcm** del 2014, che ha reso obbligatori l’assunzione di alcuni impegni da parte di nove compagnie. “Un accordo quindi può essere considerato non compatibile con l’ordinamento se vincola l’andamento di un determinato mercato. Ma in quel determinato mercato – ha rilevato Romagnoli – non operano solo gli agenti, ma anche tutti quei player che negoziano uno stesso bene: i broker e gli iscritti in sezione D, e le imprese straniere che operano in libera prestazione di servizi”. Secondo Romagnoli, non ci siano delle preclusioni a delle ipotesi di contratti in cui ci sono delle zone di assegnazione agenziale, perché “una clausola di esclusiva di una compagnia non implica una compressione dell’autonomia degli altri imprenditori e non incide sulla dinamica della concorrenza, perché non impedisce ad altri operatori di lavorare in quello stesso territorio”. L’istruttoria era stata aperta perché si sospettava che l’Ana violasse la concorrenza nella misura in cui era elusivo del divieto di esclusiva e osteggiava la diffusione del plurimandato. “Ma in realtà l’Agcm procedette per tutelare l’applicazione sostanziale di una norma interna, che è cosa diversa dalla tutela della concorrenza, che è una tutela di tipo amministrativo che va fatta avendo come termine di riferimento la situazione concreta del mercato”. Quindi, secondo Romagnoli, la presa di posizione dell’Agcm non contiene “alcun limite all’autonomia negoziale di cui gli agenti potrebbero godere in sede di definizione di accordi”, perché l’Antitrust “non ha escluso la compatibilità concorrenziale all’Ana”.

I NODI ANCORA APERTI

Alberto Pizzoferrato, avvocato e professore ordinario di diritto del lavoro nell’Università degli Studi di Bologna, ha posto l’attenzione sull’accordo quadro collettivo nazionale di primo livello e accordo aziendale di secondo livello. Su questo terreno, secondo Pizzoferrato, “si possono sperimentare situazioni ibride in cui accanto al livello di contratto nazionale vengano attivati livelli aziendali. Le sperimentazioni sono ammissibili, ma dovrebbero essere governate, in un ipotetico futuro nuovo accordo, con una clausola che coordini il livello nazionale con quello aziendale”.

Jader Ritrovato, avvocato del foro di Bologna, si è infine concentrato su come risolvere le criticità del vigente Ana, dedicandosi al tema delle indennità e della rivalsa, rilevando come già all’origine su questo aspetto si presentasse un vulnus. “L’accordo del 2003 è nato vecchio. Come si può leggere a pagina 47, in sede di stesura le parti hanno convenuto che entro il gennaio 2004 si sarebbero incontrate nuovamente per riformulare una diversa prospettiva che riguardasse sia una diversa modalità della risoluzione del mandato, sia della rivalsa. Ora siamo nel 2019 – ha osservato – e il vulnus resta ancora sul tavolo”.



Il panel dei relatori tecnici

EVENTI

Sanità militare e civile a confronto

Lo scorso 25 giugno a Roma, si è svolto un convegno promosso dal gruppo Schult'z e dedicato al tema Stomie, procedura chirurgica delicatissima, e del possibile inserimento lavorativo di chi è stato operato

Si è svolto a Roma martedì 25 giugno presso il circolo ufficiali della Marina Militare il convegno dedicato al tema *Stomie: sanità militare e sanità civile a confronto. Dati epidemiologici ed expertise a confronto*. L'appuntamento è stato promosso da **Schult'z Risk Centre**, tra i principali operatori, in Italia e all'estero, nell'attività di valutazione e analisi dei rischi in ambito sanitario e medicale.

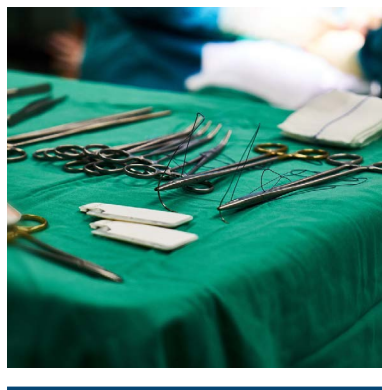
Il tema è quello della stomia intestinale, cioè la procedura chirurgica con la quale si viene a creare un'apertura nel corpo dopo un intervento per poter mettere la fuoriuscita di feci o urine qualora l'apparato digerente o urinario non siano in grado di svolgere queste funzioni autonomamente. L'incontro ha voluto mettere a confronto la sanità civile e quella militare anche per sollecitare una legge ad hoc a favore dell'inserimento lavorativo di circa 75 mila persone che hanno subito questo tipo di operazione.

L'appuntamento scientifico, diretto dal professor **Luigi Pastorelli** e dal generale e professore **Michele Anaclerio**, aveva la finalità di illustrare agli operatori sanitari, ai vertici della sanità militare e ai decisori politici il dato epidemiologico/statistico della incidenza dei tumori al colon e al retto. Secondo Pastorelli, questo convegno "è il primo tentativo di esaminare le potenzialità del travaso di espe-

rienza dalla sanità militare a quella civile. E di inserire nelle piccole e medie imprese ex militari stomizzati, che possono dare un grosso contributo con le loro competenze. Inoltre è l'occasione per proporre al decisore, al ministero della Sanità, alla Conferenza delle Regioni e all'**Agenas** (Agenzia nazionale per i servizi sanitari regionali) l'attivazione del *Registro nazionale degli stomizzati*, che attualmente non esiste. Ciò permetterebbe di far conoscere e quantificare l'impatto economico di tale patologia sul nostro welfare".

La specificità del convegno, ha spiegato il professor **Bruno Cola**, che ha presieduto l'assise, è stata quella di "stimolare il confronto tra i professionisti sanitari operanti nell'ambito civile e i professionisti sanitari operanti nell'ambito sanitario militare, al fine di favorire uno scambio di expertise". In questo senso, il convegno, che ha visto la partecipazione come relatori del gotha della chirurgia del tratto gastro-intestinale e urologico, ha ottenuto il patrocinio delle più importanti società chirurgiche, ed è stato concluso dall'intervento della professoressa **Mariapia Garavaglia** in qualità di vice-presidente Comitato nazionale di bioetica. Garavaglia ha sottolineato quanto sia importante la collaborazione tra sanità militare e civile. "Con il confronto - ha affermato - si portano a conoscenza dell'opinione pubblica le difficoltà degli stomizzati nella vita di tutti i giorni. È anche un momento solidale per uno scambio reciproco di buone pratiche relative al post intervento. In questo senso, il Registro nazionale sarebbe utilissimo non solo per la raccolta e la consultazione dei dati, ma anche per rispondere meglio alle esigenze dei cittadini".

B.M.



Sei un intermediario interessato
al Risk Management?

Iscriviti al Corso per intermediari
assicurativi "Risk Management
for SMEs and Emerging Risks"

CHUBB®

[Leggi il programma](#)





#65
giugno 2019

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.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



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

WELFARE C IN S

L'INTERVISTA

24 ATTUALITÀ

*L'incontro tra
il mondo analogico e digitale
di Roberto Cappiello, dg di
Poste e ad di Poste*

*Unipol, obiettivi
e evoluzione*

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