

## PRIMO PIANO

### “Governi, occhio ai debiti”

Il group ceo di Allianz, Oliver Baete, mette in guardia dai debiti facili che i governi europei stanno pompando per soccorrere l'economia provata dagli effetti collaterali delle misure di contenimento della pandemia di Covid-19. Il numero uno di Allianz ha criticato gli importi record messi a budget per la crisi del coronavirus poiché, ha argomentato, saranno soprattutto le persone comuni che pagheranno il prezzo più alto dell'esplosione dei debiti di Stato nel prossimo futuro.

Dal punto di vista di Allianz, che ha 2,3 trilioni di euro in gestione, molte imprese sono state “tenute a galla con i soldi pubblici”, nonostante il settore privato fosse più resiliente di quanto si pensasse. Molte persone comuni, ha detto Baete, si sono dimostrate più lungimiranti delle classi politiche, che “spendono somme di denaro record, ignorando che sarà la coesione sociale a rimetterci”.

Come può funzionare una società in cui una parte continua a spendere oltre i propri mezzi e gli altri dovranno pagare per questo? La polarizzazione è una questione molto importante”, ha sottolineato.

Baete ha spiegato che molti mercati finanziari sembrano al momento irrazionali, in parte a causa dell'eccesso di liquidità: per questo, Allianz si stava tenendo lontano da certi rischi, soprattutto nei suoi portafogli azionari.

F.A.

## CONVEGNO

### Intermediari 2020, la prima giornata dell'evento online

**Mentre si sta svolgendo la seconda parte dell'appuntamento di Insurance Connect dedicato all'intermediazione, ecco una sintesi dei temi affrontati ieri nelle tavole rotonde e nei vari momenti, moderati dal direttore di Insurance Daily, Maria Rosa Alaggio**

Una giornata intensa, ricca di contenuti, confronti e approfondimenti sul tema dell'intermediazione ma non solo. La prima parte del tradizionale convegno sulla distribuzione assicurativa di **Insurance Connect** si è svolta ieri in maniera meno tradizionale: l'evento, pensato su due giorni e in corso anche oggi, si svolge interamente online, in diretta streaming e accessibile a tutti; esattamente com'era stato il format già sperimentato da Insurance Connect con l'*Innovation Summit* dello scorso giugno. Una modalità ormai familiare e che consente, di essere presenti e operativi anche in questo anno particolare. *Sostenibilità e sviluppo per gli intermediari di domani*, questo il titolo dell'evento, sta ospitando dibattiti e analisi intorno ai temi più caldi riguardanti l'evoluzione della categoria degli intermediari.

#### GLI SPAZI PER UNA PARTNERSHIP

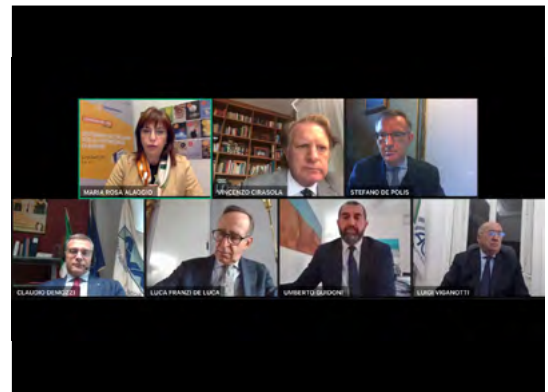
La giornata di ieri (così come quella di oggi) è stata interamente moderata dal direttore delle testate di Insurance Connect, **Maria Rosa Alaggio**. Al centro, i temi della partnership possibile, forse auspicabile, tra compagnie e intermediari per rendere il settore assicurativo ancora più solido e pronto per sostenere il Paese e i cittadini in questo momento così difficile. Cosa possono fare gli intermediari per il sistema, ma anche cosa possono fare, e hanno fatto, le compagnie in favore delle loro reti?

In apertura, la tavola rotonda dal titolo *L'assicurazione come partner per il Paese: quale ruolo per gli intermediari?* ha ospitato un confronto acceso e schietto tra **Vincenzo Cirasola**, presidente di **Anapa Rete ImpresAgenzia**; **Stefano De Polis**, segretario generale di **Ivass**; **Claudio Demozzi**, presidente di **Sna**; **Luca Franzi De Luca**, presidente di **Aiba**; **Umberto Guidoni**, responsabile della direzione business di **Ania** e segretario generale della Fondazione Ania; **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**. Se da un lato gli intermediari chiedono più sostegno da parte delle compagnie, dall'altro l'industria rivendica le cose fatte a favore delle reti e insiste sull'importanza di un'intermediazione sempre più agile e moderna, ma anche meglio regolata: si pensi alle collaborazioni orizzontali che hanno recentemente subito una stretta regolamentare da parte dell'Ivass.

#### UNA RELAZIONE PIÙ PROFONDA CON I CLIENTI

C'è poi tutto il filone dell'offerta assicurativa, che non può certo esaurirsi nella proposta di un prodotto, bensì in una più generale e professionale capacità di relazione con i clienti, anche basata sulle nuove tecnologie digitali che abbiamo imparato tutti a utilizzare così frequentemente nei mesi peggiori della pandemia.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

La mattinata è proseguita con un focus a cura di **Pier Marco Giambiasi**, head of product & underwriting di **Das**, sulla tutela legale proprio nel difficile contesto del Covid-19; mentre la tavola rotonda intitolata **2020, così cambia il servizio al cliente** ha coinvolto **Marco Lamola**, direttore commerciale del gruppo **Cattolica**, e **Nicola Picaro**, membro del comitato dei presidenti di **Aua**. Se è vero che durante la pandemia sembra essere nata una sensibilità nuova rispetto al rischio, che potrebbe aprire la strada a una competizione non più solo sul prezzo, è altrettanto vero che agenti e compagnie dovranno lavorare molto per non sprecare un credito di fiducia da parte dei consumatori che non sarà certo illimitato.

### UNA VISIONE PIÙ MANAGERIALE DELL'AGENZIA

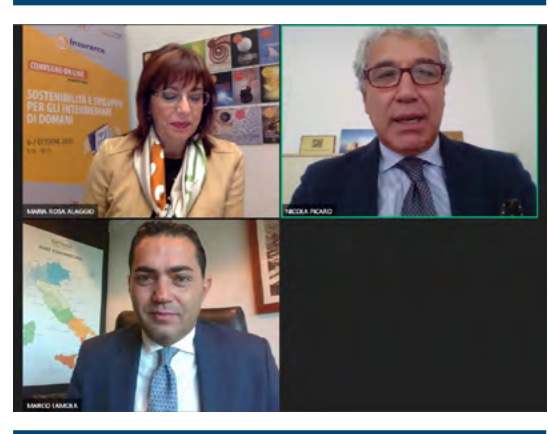
A chiusura della mattinata c'è stata l'intervista a **Maurizio Taglietti**, general manager di **MetLife Italia**, nel corso della quale il manager ha confermato la volontà della compagnia d'investire sia per far crescere la rete, sia per sviluppare piattaforme tecnologiche che semplifichino il loro lavoro, affiancandole a programmi per sviluppare segmenti interessanti come quello delle Pmi.

Nel pomeriggio i lavori sono perseguiti con gli interventi di **Paolo Beltrami**, titolare dello Studio **Beltrami PB**, e di **Luca Loforese**, responsabile marketing e comunicazione di **Afi Esca**, che ha presentato la nuova piattaforma della compagnia. Per Beltrami, sostenibilità e sviluppo dell'agenzia passano attraverso una visione più manageriale, con attenzione a voci come il budget e il controllo di gestione, ma anche con piani di coinvolgimento e crescita delle risorse umane.

### L'INVESTIMENTO IN UN PATTO NAZIONALE

Infine, a chiusura della prima giornata, si è tenuta una tavola rotonda sulle strategie e gli investimenti per il futuro degli intermediari, cui hanno partecipato **Ruggero Pogliaghi**, presidente del **Gruppo agenti Vittoria**; **Michele Quaglia**, direttore commerciale e brand di **Reale Group**; **Lorenzo Sapigni**, direttore generale per l'Italia di **Cgpa Europe**; **Gabriele Tedesco**, head of sales di **Generali Italia**; **Enrico Olivieri**, presidente del **Gruppo agenti Zurich**.

Durante il dibattito sono stati approfonditi i tipi d'investimento che nella pratica le compagnie stanno pensando per la propria rete agenziale, al fine di saldare di più e meglio un patto reale e duraturo. Gli ultimi mesi sono stati un banco di prova, e molti processi hanno subito un'accelerazione: è forse il tempo di capire che modello di intermediario si vuole costruire e riflettere sulle intenzioni in un accordo nazionale che manca da troppo tempo.



Fabrizio Aurilia

**CRESCITA**  
e **SOSTENIBILITÀ**  
del **BUSINESS**

**INSURANCE DIGITAL WEEK**  
12-16 Ottobre **2020**

Insieme  
per accelerare  
il cambiamento

**CRIF**  
Finance Meeting 2020

## Un punto su spese di resistenza e copertura assicurativa

**Recentemente la Cassazione è intervenuta su questioni centrali per gli assicuratori della responsabilità civile, compresa l'operatività di polizze che contengono la clausola di gestione della lite**

### SECONDA PARTE

Come anticipato, l'obbligo della compagnia di corrispondere le spese di resistenza viene tradizionalmente ritenuto applicazione dell'articolo 1914 del Codice Civile, che recita: "L'assicurato deve fare quanto gli è possibile per evitare o diminuire il danno. Le spese fatte a questo scopo dall'assicurato sono a carico dell'assicuratore (...) salvo che l'assicuratore provi che le spese sono state fatte inconsideratamente".

Da tale premessa derivano alcune rilevanti conseguenze.

In primo luogo, l'assicurato non ha diritto sempre e comunque alla rifusione da parte dell'assicuratore delle spese sostenute per resistere all'azione del terzo danneggiato ai sensi dell'articolo 1917, comma 3, c.c..

Al contrario, tale diritto deve escludersi quando sia dimostrabile che le spese sostenute potevano ragionevolmente essere evitate o quantomeno ridotte.

#### Ragionevolezza nei costi di difesa

Non solo, la Cassazione ha chiarito che anche il contratto di assicurazione, come tutti i contratti, deve essere eseguito con correttezza (art. 1175 c.c.) e buona fede (art. 1375 c.c.), e tali doveri impongono al creditore di non aggravare inutilmente, e senza propria necessità, la posizione del debitore.

Sulla scorta di tale impostazione è dunque possibile eccepire all'assicurato il mancato rispetto del principio della ragionevolezza dei costi di difesa (e la conseguente legittimazione dell'assicuratore a rifiutare il rimborso integrale degli importi), e che in particolare si possa senz'altro opporre all'assicurato di aver operato in modo incauto e del tutto noncurante della dilatazione delle spese.

In particolare, si potrà chiedere:

- i. conferma del fatto che sono stati richiesti preventivi a più professionisti in modo da operare una comparazione;
- ii. che siano stati chiesti e ricevuti prospetti analitici dell'assistenza prestata dagli studi coinvolti;
- iii. che si sia chiesto conto dell'incremento delle spese e si sia vigilato sul rispetto delle tariffe professionali.

#### Il rischio di condanna penale

Va poi aggiunto che, inquadrando le spese di resistenza come esborsi sostenuti per mitigare o ridurre l'esposizione della compagnia, si profila una situazione particolare per le spese del procedimento penale, nel quale ciò che è in gioco non è tanto o solo l'obbligo risarcitorio dell'assicurato che si riverbera sull'assicuratore, bensì il rischio di condanna dell'assicurato.

In relazione a un procedimento penale, le spese di resistenza in senso stretto sarebbero dunque a rigore solo quelle per resistere alla richiesta di risarcimento a opera del danneggiato che si è costituito parte civile, non quelle relative alle difese per contrastare l'applicazione della sanzione penale.

Su tali profili è intervenuta di recente Cassazione Sez. III Sent., 18 gennaio 2016, 667 Chubb Insurance Company contro Edipower Spa, affermando che l'obbligazione dell'assicuratore della responsabilità civile di tenere indenne l'assicurato delle spese erogate per resistere all'azione del danneggiato, ai sensi dell'art. 1917, comma 3, c.c., ha natura accessoria rispetto all'obbligazione principale e trova limite nel perseguimento di un risultato utile per entrambe le parti, interessate nel respingere la detta azione.

Ne consegue che l'assicuratore è obbligato al rimborso delle spese del procedimento penale promosso nei confronti dell'assicurato solo quando intrapreso a seguito di denuncia o querela del terzo danneggiato o nel quale questi si sia costituito parte civile.

In applicazione di tale principio la Corte ha cassato la sentenza di merito che aveva ritenuto rimborsabili le spese sostenute dalla società assicurata per le difese dei propri amministratori e sindaci, indagati in un procedimento penale non attivato su istanza di parte e conclusosi con archiviazione).

(continua a pag. 4)





(continua da pag. 3)

## Le questioni relative alla prescrizione

Come noto, i diritti derivanti dal contratto di assicurazione si prescrivono nel termine di due anni ex art. 2952, comma 2, c.c.. Non dovrebbe esserci dubbio che il termine si applichi anche al diritto all'indennizzo delle spese di resistenza.

Con riguardo al *dies a quo*, ossia il momento a partire del quale il termine biennale decorre e la prescrizione va interrotta, una significativa recente sentenza della Cassazione (Cass. Civ., Sez. III, 29 febbraio 2016, n. 3899) si è pronunciata specificamente sul punto.

La Corte ha evidenziato che la garanzia relativa all'indennizzo delle spese di resistenza ha ad oggetto il rimborso di una perdita pecuniaria; pertanto, è inquadrabile come assicurazione contro le perdite pecuniarie, non come assicurazione di responsabilità. La conseguenza è che il diritto alla rifusione delle spese di resistenza può essere fatto valere dall'assicurato nel momento stesso in cui sorge il debito del pagamento dell'onorario al suo legale.

## Da quando vale il diritto al risarcimento

Precisamente, ad avviso della Suprema Corte, al contrario di quanto previsto per la fattispecie di cui al comma 1, che necessita di richiesta risarcitoria da parte del terzo oltre a essere sottoposta all'effetto sospensivo ex art. 2952, comma 4 c.c., per esercitare il diritto alla rifusione delle spese di resistenza "l'assicurato non ha ovviamente necessità di attendere alcuna richiesta da parte di terzi; il suo diritto può essere fatto valere nel momento stesso in cui sorge il debito dell'assicurato di pagamento dell'onorario al legale, e quindi al più tardi al momento di ultimazione della prestazione professionale; infine, per definizione il debito dell'assicurato verso il legale è di pronta liquidazione, essendo regolato dalla tariffa forense. Ne consegue che, essendo il debito dell'assicurato verso i legali che l'hanno assistito liquido ed esigibile a partire dal momento di esecuzione dell'incarico professionale, è da tale momento che l'assicurato può far valere il suo diritto alla rifusione delle spese di resistenza".

Nella parte introduttiva delle motivazioni della sentenza in esame, la Cassazione ha poi ribadito che "l'interruzione della prescrizione è atto che richiede la forma scritta e il contenuto d'una costituzione in mora", ritenendo che nel caso di specie non vi fosse alcuna prova di tali elementi, e che in particolare non potessero ricavarsi dalla condotta delle parti (una presunta acquiescenza/ricognizione di debito ad opera della compagnia).

## Una clausola valida e ammissibile

La rassegna della giurisprudenza esistente permette di individuare alcuni punti che posso ritenersi oggi consolidati. La giurisprudenza ha precisato in modo ormai piuttosto netto

che la clausola in virtù della quale l'assicuratore subordina il pagamento delle spese legali di resistenza alla circostanza che venga individuato un fiduciario della compagnia, o quantomeno la scelga avvenga di concerto con la compagnia, è valida e ammissibile in quanto non confligge con il divieto posto dall'articolo 1932 c.c..

Il principio è invero ragionevole, poiché sembra legittimo ritenere che l'assicurato che preferisce avvalersi di propri legali, in presenza di una chiara pattuizione di polizza che per tale eventualità preclude il rimborso delle spese di resistenza, di fatto rinuncia preventivamente al recupero di tali spese.

L'assicurato in effetti non viene privato del diritto di difendersi, poiché la compagnia potrebbe porre a disposizione dello stesso propri fiduciari in grado di assisterlo, ma consapevolmente opta per il ricorso a legali diversi, dei cui costi finisce dunque per farsi carico.

## Ogni caso fa storia a sé

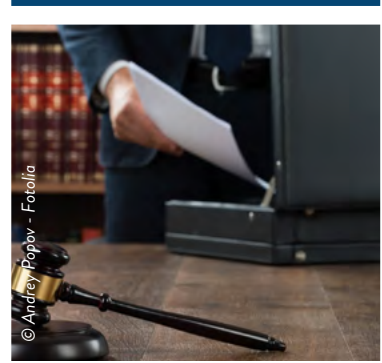
Nella valutazione delle conseguenze legate alla scelta del legale da parte dell'assicurato non si potrà in ogni caso prescindere dalle specificità del singolo caso. Assumerà dunque di regola rilievo la circostanza che la nomina del legale sia stata preceduta da accordi tra assicurato e assicuratore o abbia in qualche modo fatto oggetto di concertazione.

Potrà assumere rilievo anche la circostanza (che frequentemente ricorre nella pratica) che il quantum oggetto del contenzioso ecceda in modo più o meno significativo il massimale di polizza, oppure l'eventualità (anch'essa piuttosto ricorrente) che l'assicurato che si difende in giudizio formuli una domanda riconvenzionale per fatti che esorbitano dalla copertura assicurativa.

Profili delicati possono infine ricorrere allorché il tema delle spese di resistenza si pone con riguardo a procedimenti in sede penale, tenuto anche conto del fatto che spesso la gestione dell'attività difensiva in tale sede è ispirata anche all'obiettivo di determinare una possibile prescrizione del reato, evitando di optare per patteggiamenti o riti alternativi.

**Claudio Perrella  
e Daniele D'Antonio,**  
avvocati – R&P Legal

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su *Insurance Daily* di martedì 6 ottobre)



## 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)

Supplemento al 7 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

## XVIII CONVEGNO Benpower

Venerdì 16 ottobre in diretta web

### IL CAMBIAMENTO

Pianificare e reagire alle emergenze.

- 10.00**      **Introduzione**  
**Ben Isufaj**, Amministratore e Fondatore di Benpower
- 10.10 - 11.20**      **Tavola rotonda: Preparati all'imprevedibile**  
**Daniele Barini**, Presidente Anpre  
**Claudio Gava**, Responsabile Divisione Sinistri Itas  
**Paolo Iurasek**, Vice Presidente Anapa Rete ImpresAgenzia  
**Massimo Lordi**, Placement Officer Wholesale Insurtech Network  
**Lorenzo Spagna**, Presidente CdA Rda Servizi e Direttivo Assiprovider  
**Anna Vaglietti**, Presidente Women in Insurance Network e socio Aipai  
**Luigi Viganotti**, Presidente Acb Associazione Categoria Brokers  
modera **Maria Carolina Balbusso**,  
Responsabile Marketing e Comunicazione Benpower
- 11.20 - 11.30**      **Nuovi paradigmi**  
**Massimo Michaud**, Presidente Cineas
- 11.30 - 12.30**      **Interviste di Maria Rosa Alaggio**,  
Direttore Responsabile Insurance Review  
- **I contenuti di una strategia per la gestione delle emergenze**  
**Lorenzo Bizio**, Responsabile Sinistri Property Generali Italia  
- **L'innovazione nel processo di conduzione dei sinistri property**  
**Sergio Ginocchietti**, Dirigente Liquidazione Property UnipolSai  
- **Sinistri e servizio, un binomio in evoluzione**  
**Luca Nava**, Head of Claims Allianz Global Corporate & Specialty
- 12.30**      **Conclusione**  
**Renato Vecchio**, Direttore Network Assicurativo Benpower

CLICCA QUI PER REGISTRARTI  
GRATUITAMENTE AL CONVEGNO ONLINE