



PRIMO PIANO

## Ivass, ecco il Regolamento n°5

L'ivass ha pubblicato ieri il testo del Regolamento n.5 riguardante le "disposizioni attuative sulle modalità di adempimento degli obblighi di adeguata verifica della clientela e di registrazione da parte delle imprese di assicurazione e degli intermediari assicurativi, ai sensi dell'articolo 7, comma 2 del decreto legislativo del 21 novembre 2007 n.231". Il decreto in questione ha riordinato l'intera normativa riguardante la prevenzione del riciclaggio di denaro e del finanziamento al terrorismo, ridisegnando anche i rapporti di collaborazione tra le Autorità di vigilanza, chiamato a emanare di concerto con Banca d'Italia e Consob, le modalità di adempimento degli obblighi di adeguata verifica della clientela e di registrazione dei dati, da parte delle imprese e degli intermediari. L'ivass, nella sua relazione, spiega che il Regolamento, è ispirato "al principio di proporzionalità", in modo da "graduare l'intensità e l'estensione degli obblighi di adeguata verifica della clientela", secondo un approccio basato sull'effettivo rischio di riciclaggio o di finanziamento al terrorismo. Per leggere l'articolo completo, clicca qui.

**Beniamino Musto**

INTERMEDIARI

## L'Europa delle differenze

**Un mercato in perenne attesa di sviluppo. Questo distingue il settore assicurativo italiano da quello europeo, secondo Giuseppe Villa, segretario tesoriere Uea, che spiega la sua visione dell'intermediario di oggi**

Il rispetto di regole certe, chiare, comuni e non privilegianti da parte di tutti i canali distributivi. Da questo principio passa il futuro dell'intermediazione assicurativa, in Italia, secondo **Giuseppe Villa**, agente plurimandatario a Reggio Emilia e responsabile in ambito **Uea**.

Con un passato in **Ina Assitalia, Generali e Aurora**, Villa è molto attivo anche sul fronte associativo: è membro di giunta di vari gruppi aziendali, presidente di diverse commissioni tecniche, gestionali, di comunicazione e marketing. Socio Uea, membro del Consiglio direttivo e, da pochissimo, segretario tesoriere. E proprio



Giuseppe Villa

il suo lavoro associativo lo porta, oggi, a inquadrare i nodi da sciogliere per compagnie e intermediari italiani, in rapporto a un'Europa più *evoluta*: una normativa che ha stravolto i modelli distributivi, la perdurante crisi economica, un consumatore in continuo mutamento, un mercato ancora da sviluppare, soprattutto in settori quali il *welfare* e le catastrofi naturali e le inevitabili ricadute, nei rapporti tra mandanti, reti e assicurati, derivanti dalle maxi fusioni, quali **UnipolSai**.

**Il comparto assicurativo nell'ultimo decennio è molto cambiato. Trova si sia modificato anche il modo di fare assicurazione?**

Il recepimento delle direttive europee, che impattano più o meno direttamente sul ruolo e quindi sui compiti e sulle responsabilità dell'intermediario professionale, ha determinato negli ultimi anni, l'ansiosa ricerca di nuovi modelli distributivi e nuove forme di collocamento del prodotto.

*(continua a pag.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Sace, cala l'utile netto semestrale

Il gruppo **Sace** chiude i primi sei mesi dell'anno con un utile netto pari a **212,4 milioni di euro**, in diminuzione del 32% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Sul risultato hanno pesato, si legge in una nota della società controllata interamente da Cassa depositi e prestiti, la gestione finanziaria, che ha sofferto per la riduzione dei tassi d'interesse, e la riduzione del patrimonio netto che passa da 5,9 a 4,8 miliardi, a causa del dividendo straordinario di un miliardo di euro distribuito lo scorso dicembre.

Per il resto, sale la raccolta premi a 132,2 milioni, in aumento del 13,4% rispetto al primo semestre 2013, ma crescono anche i sinistri a 201,9 milioni, rispetto ai 95,1 milioni di euro del primo semestre dello scorso anno, a causa principalmente degli indennizzi corrisposti ad aziende italiane per esportazioni in Iran, dove le sanzioni internazionali hanno determinato crescenti difficoltà nel rimborso dei prestiti. Il risultato tecnico, infine, è più che raddoppiato a 388,5 milioni dai 169,9 milioni del 30 giugno 2013, per effetto dei crediti riscossi.



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



*(continua da pag. 1)* A questo, si aggiunge la crisi economica, alla quale siamo tutti ancora esposti, che sta determinando una preoccupante diminuzione della raccolta che condiziona non poco le scelte di programma e di campo. In questo spazio di azioni e tensioni, dove la tecnologia al servizio delle distribuzioni riveste sempre più un ruolo strategico, stanno cambiando rapidamente anche gli atteggiamenti e le abitudini dei consumatori. Le istanze che provengono dal mercato sono, oggi, di nuova diversa natura rispetto al passato e, certamente, sempre più numerose. Tutto ciò ci vede impegnati in nuove attività di riorganizzazione della relazione e della gestione a quota cliente. Credo che le questioni di fondo che riguardano il nostro futuro rimangano questioni di carattere identitario e di carattere distintivo.

### **Può spiegare la visione dell'intermediario, oggi, secondo Uea?**

*Il mio lavoro è un servizio reso alla collettività e mi adopero al fine di renderlo sempre migliore. Identifico il mio prestigio professionale e lo scopo primario della mia opera nella qualità del servizio prestato. È uno dei passaggi chiave del codice morale Uea, redatto dai soci fondatori quattro decenni or sono e che incarna, ancora oggi, il senso profondo dell'essere soci Uea. Insieme a un altro aspetto, ovvero il deciso recupero del dato scientifico: le diverse esperienze di ricerca e analisi che Uea condivide con le principali università italiane sono tutte concepite e orientate in tal senso. Se vogliamo sperare di sviluppare un sistema assicurativo etico e funzionale alle esigenze del Paese, dobbiamo pensare e agire di conseguenza, condividendo e utilizzando il dato scientifico in maniera logica, corretta e soprattutto coerente. Un'economia al servizio della comunità e non il contrario.*

### **Quale futuro potrebbe attendere gli agenti italiani? Lei è ottimista?**

La tendenza diffusa, nevrotica e affannosa, verso la ricerca di modelli di distribuzione alternativa e/o complementare, porta a trascurare quella che è stata, ed è, in termini di competenza e capacità di relazione con il territorio, la più grande risorsa che, dal dopoguerra a oggi, ha contribuito alla diffusione e alla crescita delle assicurazioni nel nostro Paese. Se consideriamo le caratteristiche tipiche ed esclusive della nostra filiera, mi riferisco alla capacità di stabilire relazioni di fiducia e di prossimità, alla capacità di trasferire competenze qualificate, alla capacità di individuare, analizzare, quantificare i rischi ai fini del loro corretto trasferimento in ambito assicurativo, alla capacità specialistica di assistere nella gestione ordinaria e straordinaria delle proprie tutele gli assicurati, anche e soprattutto in caso di sinistro, allora possiamo guardare con maggiore prospettiva, e relativo ottimismo, al nostro futuro.

### **Il mercato italiano è diverso da quello europeo. La nostra nazione esprime poco interesse per la cultura assicurativa. Lei ha avuto modo di effettuare viaggi di studio all'estero con Uea. Cosa differenzia il mercato nostrano dal resto d'Europa?**

Il nostro è un mercato in perenne attesa di sviluppo, basti pensare al welfare o al sistema di gestione delle catastrofi naturali. Non è così in tutti gli stati dell'Unione Europea, con i quali, per caratteristiche comuni, dovremmo misurarci. L'Europa delle assicurazioni è ancora l'Europa delle differenze, anche per ciò che attiene l'ideazione e la costruzione dei prodotti, la loro collocazione e il loro sviluppo nel mercato di riferimento. In questi ultimi anni, Uea si è confrontata, attraverso i viaggi studio, sia con le istituzioni regolamentanti i mercati, sia con le principali case produttrici, sia con i canali distributivi più affini per modalità e organizzazione a quello agenziale, in Austria, in Belgio, in Francia, in Germania, in Inghilterra, in Irlanda, nei Paesi Bassi, in Polonia, in Spagna ed in Svezia. Le esperienze, in tutti i casi, sono state sempre molto significative e profittevoli. Il confronto con sistemi differenti ci ha consentito di poter sviluppare nuovi approcci alle questioni di fondo e, soprattutto, ci ha consentito di attivare nuovi percorsi e nuovi metodi di lavoro.

### **La battaglia sui comparatori portata avanti dall'Unione non è passata inosservata. La concorrenza messa in atto dai grandi gruppi via web nuoce fortemente agli agenti. Può creare davvero una forma di disintermediazione?**

In uno scenario così complesso come quello attuale, il riferimento più importante per Uea è quello delle garanzie irrinunciabili e non negoziabili che riguardano l'etica e il rispetto da parte di tutti i canali distributivi di regole certe, chiare, comuni e non privilegianti. *(continua a pag.3)*



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

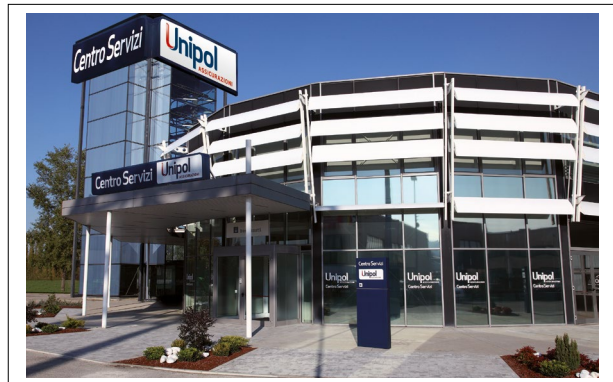


NORMATIVA

## La distinzione tra funzione indennitaria e previdenziale

**Polizze infortuni, principio indennitario e divieto di cumulo tra indennizzi e risarcimenti. Cosa cambierà per il settore assicurativo dopo la sentenza 13233 della Corte di Cassazione, dell'11 giugno 2014. Il commento dello studio legale Taurini & Hazan**

(TERZA PARTE)



(continua da pag.2) Quella che definisce la *battaglia contro i comparatori* non è altro che la rielaborazione del dato tecnico giuridico a quota cliente\assicurato. Il punto è in che termini si voglia o meno trascurare o addirittura evitare di considerare che il prodotto assicurativo si basa su dei principi di mutualità, partecipazione e solidarietà. Principi che si avvalgono dell'utilizzo delle risorse economiche delle persone e dei soggetti costituenti il tessuto socio-economico di una comunità. Principi che non possono essere distorti a favore di pratiche dove l'assicurato non è un fine, ma è uno strumento. La questione non è solo intermediazione o disintermediazione, ma su quali basi si intenda garantire sufficiente sicurezza, qualità ed equità al sistema assicurativo di un Paese intero e ai suoi cittadini.

**Tra le compagnie che rappresenta c'è anche Unipol-Sai che, tra fusioni e accorpamenti, oggi ha il primato della gestione rami danni. Questa maxi integrazione societaria potrebbe minare le posizioni acquisite dalle reti di vendita?**

Certamente le complica poiché nei processi di aggregazione a una prima fase di stallo dettata dalla modifica dei propri riferimenti tecnici e gestionali e dalla variazione dei sistemi operativi, segue inevitabilmente una ricaduta sulle consuete modalità di relazione tra intermediario e compagnia e quindi, di conseguenza, tra intermediario e cliente. La compagnia è, oggi, la sommatoria di diverse esperienze e mentalità; non sarà certamente facile risolvere rapidamente tutti quei passaggi indispensabili per far sì che le potenzialità di un'azienda di tali dimensioni e tradizioni si esprimano al meglio. L'auspicio è quello che, essendo divenuto il più grande player domestico, sappia apportare al mercato elementi innovativi, di valore, che risultino un modello positivo per gli altri attori che operano nel mercato italiano.

**Carla Barin**

La sentenza in commento (Cass. 13233, 11 giugno 2014) è consapevole del fatto che il principio del divieto di cumulo (e quindi di eventuale scorporo) sottenda la necessità che le *poste in concorso* siano tra loro omogenee; il che equivale a dire che la polizza assicurativa infortuni presenta una diversificazione strutturale e un'articolazione di garanzia che varia da prodotto a prodotto, e che potrebbe non incidere in alcun modo sulle sorti del risarcimento, quando le poste di ristoro siano tra loro disomogenee (si pensi a un risarcimento per danno biologico nel concorso di una polizza per spese mediche). È quindi alla concreta formulazione della polizza che bisogna riferirsi. E occorre farlo, a nostro parere, uscendo dall'inflexibile abbinamento categorico proposto dalla **Suprema Corte** (sulla scorta della distinzione tra infortuni mortali/non mortali), bensì analizzando in concreto se la funzione perseguita dall'operazione assicurativa sia previdenziale o indennitaria, a prescindere dalla tipologia dell'infortunio dedotto in polizza.

### Se il capitale assicurato è ingente

Al riguardo non può non rilevarsi come buona parte delle coperture diffuse sul mercato, pur facendo riferimento a determinati *baremes* medico legali, e quindi richiamando il concetto di invalidità permanente, quantificano gli indennizzi in funzione di un capitale assicurato, senza alcuna pretesa di ancorare il valore della prestazione assicurativa alla valutazione civilistica del danno biologico. Nulla esclude, pertanto, che l'ammontare di quel capitale liberamente stabilito dalle parti possa risultare tanto elevato da non consentire, in sede di pagamento dell'indennizzo, alcun ragguaglio ai parametri tabellari in uso presso le Corti (si pensi al caso di talune coperture stipulate da/a favore di dirigenti o amministratori per capitali pari a un multiplo della loro retribuzione annua).

L'affermazione secondo cui l'assicurazione contro il rischio di infortuni non mortali sarebbe un'assicurazione contro i danni (e, conseguentemente, assoggettata al principio indennitario) pare quindi ignorare la funzione prevalentemente previdenziale attribuita, nella prassi, a tale tipologia di polizze.

### Le ricadute negative sul mercato

Portare la pronuncia in commento all'estremo delle sue potenziali ricadute operative potrebbe, dunque, incidere negativamente sul mercato delle coperture infortuni, dal momento che l'utilità di buona parte di quelle garanzie (al di fuori delle coperture delle spese mediche da infortunio, cui deve essere indubbiamente riconosciuta natura indennitaria) viene oggi percepita e apprezzata dall'assicurato nella prospettiva della liquidazione di un capitale



*allineato* alle proprie esigenze previdenziali, e non all'effettiva misura del danno patito.

Per tutte queste ragioni, sarebbe forse più opportuno inquadrare le assicurazioni infortuni a seconda delle finalità effettivamente perseguite dalle parti, in ossequio a scopi che possono essere tanto indennitari quanto previdenziali. Scopi che saranno rivelati, di volta in volta, dallo stesso regolamento contrattuale che, a seconda dei casi, potrebbe collegare a infortuni del medesimo tipo prestazioni *para-risarcitorie* (mirate al ristoro dei pregiudizi effettivamente patiti ed ancorate ai concetti di danno biologico, non patrimoniale o patrimoniale) ovvero *para-previdenziali* (volte, invece, a soddisfare esigenze di risparmio e di provvista, correlate al verificarsi di eventi infortunistici). Senza che, in quest'ultimo caso, possano ritenersi violati principi di ordine pubblico, essendo, al contrario, ossequiate finalità previdenziali che hanno rango costituzionale (art. 38, comma 2).



Maurizio Hazan

### Funzione sociale e welfare mix

E così, privilegiare, o comunque, non mortificare la causa previdenziale che assiste, almeno di fatto e nelle comuni intenzioni delle parti del rapporto assicurativo, la maggior parte delle polizze infortuni, equivale a prendere atto del ruolo assegnato alle assicurazioni della persona nella costruzione dei moderni assetti di *welfare mix* integrato di terzo millennio. Al riguardo, non casualmente, le stesse *Sezioni Unite* della Suprema Corte hanno saputo evidenziare, qualche anno dopo l'intervento del 2002, la "funzione sociale e umana ritenuta identicamente assolta dall'assicurazione per infortuni come da quella sulla vita", e al ruolo assegnato all'assicurazione privata (pur nelle possibili sue varie modulazioni negoziali) a tutela dei valori previdenziali (Cass. Ss Uu, 31 marzo 2008, n. 8271).

**Maurizio Hazan  
e Giuseppe Chiriatti,  
studio legale Taurini&Hazan**

(L'articolo è suddiviso in quattro parti. Le prime due parti sono state pubblicate su Insurance Daily di lunedì 21 luglio e martedì 22 luglio. L'ultima parte verrà pubblicata giovedì 24 luglio. L'intero articolo sarà consultabile da venerdì 25 luglio sul nostro sito [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it))

MERCATO

## I numeri del credito specializzato nel 2013

**Pubbligate le statistiche congiunte di Assifact, Assilea e Assofin**

**Assifact, Assilea e Assofin**, le tre associazioni di categoria cui aderiscono banche e intermediari finanziari attivi, rispettivamente, nel settore del credito alle famiglie, del leasing e del factoring, hanno pubblicato un'indagine congiunta sul credito specializzato in Italia. La sesta edizione annuale raccoglie i dati del credito relativi al 2013, facendo luce sulle dinamiche recenti e sull'importanza che il settore ricopre nel panorama economico rispetto ai principali indicatori macroeconomici.

Nonostante le performance negative registrate lo scorso anno, il credito specializzato conserva un ruolo importante nel finanziamento di famiglie e imprese, coprendo circa il 19% degli impieghi in essere di banche e intermediari finanziari, mentre i flussi di credito specializzato superano il 15% del Pil.

L'incidenza dei flussi di credito specializzato a medio termine alle imprese sugli investimenti e sulla spesa delle famiglie si attesta, rispettivamente, al 5,4% e al 5,6%. Famiglie e imprese rappresentano i principali settori serviti dal credito specializzato, con una quota rispettivamente pari a circa il 61% (mutui e credito al consumo) e il 32% (factoring e leasing) dell'*outstanding* totale. Il supporto al settore pubblico (circa il 4% del totale) è garantito in particolare da operazioni di factoring.

La quota dei nuovi flussi di credito finanziata dagli operatori specializzati, ripartiti tra società commerciali di leasing operativo, intermediari finanziari *ex art. 106*, intermediari finanziari *ex art. 107* e banche specializzate, è stata pari al 93,8%. Tra gli operatori specializzati gli intermediari finanziari *ex art. 107*, con il 76,3% di rilevanza sul totale, e sono la classe di operatori che finanzia la maggior quota di credito specializzato.



**B.M.**

### 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 23 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012