



EDITORIALE

Assicurati e carrozzerie fiduciarie

Con la soppressione al comma 2 dell'Art 29 del decreto Liberalizzazioni, la libera concorrenza tra le imprese del settore della riparazione veicoli, in Italia circa 17.000, è salva. L'assicurato non sarà obbligato a rivolgersi alla carrozzeria indicata dalla compagnia di assicurazioni ma potrà continuare a scegliere se aderire o meno al risarcimento in forma specifica. Tale forma di risarcimento già oggi consente al cliente di percepire sconti e agevolazioni tariffarie, che variano a seconda delle strategie commerciali delle compagnie. Il provvedimento rappresenta un vantaggio per la libertà di scelta dei clienti e per la libera concorrenza nel settore della riparazione, ma lascia aperto il problema delle frodi. Proprio al momento della riparazione, infatti, il costo del sinistro rischia di lievitare se non tenuto sotto controllo. Perché, come è tristemente noto, un "parafango nuovo non si nega a nessuno". Alle compagnie spetta allora l'onere di trovare il sistema per controllare il costo dei sinistri, favorendo il più possibile la scelta, da parte degli assicurati, delle carrozzerie fiduciarie.

Maria Rosa Alaggio,
direttore Insurance
Magazine e Insurance Trade
alaggio@insuranceconnect.it

• NORMATIVA

La responsabilità professionale notarile

L'attività del notariato, secondo giurisprudenza ormai unanime, non può essere ridotta al mero accertamento della volontà delle parti e alla direzione e compilazione dell'atto, ma si estende alle attività accessorie, preparatorie e successive necessarie per assicurare la serietà e correttezza dell'atto stesso (vedi Cass. 06.04.2001 n. 5158, in Vita not., 2001, 953).

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily n.28 del 23 febbraio 2012)

L'obbligo di informazione al cliente fa parte dell'oggetto del contratto. Il notaio ha altresì l'obbligo di prestare alle parti adeguata assistenza fiscale, informandole dell'esistenza in loro favore di eventuali esenzioni fiscali.

In assenza di tale informazione, il notaio risponde nei confronti del cliente per il danno da quest'ultimo subito in conseguenza della mancata fruizione dei benefici fiscali, se il contribuente non riesca a ottenere la restituzione dell'imposta pagata in eccedenza: "La funzione del notaio non si esaurisce nella mera registrazione delle dichiarazioni delle parti, ma si estende all'attività di consulenza, anche fiscale, nei limiti delle conoscenze che devono far parte del

normale bagaglio di un professionista che svolge la sua attività principale nel campo della contrattazione immobiliare. Ne consegue che si rende responsabile della violazione dell'obbligo di cui all'art. 1176, secondo comma cod. civ. il notaio che non svolga una adeguata ricerca legislativa (e una successiva consulenza) al fine di far conseguire alle parti il regime fiscale più favorevole. (Nella specie la Suprema Corte ha confermato la sentenza della Corte di Appello che aveva ritenuto la responsabilità professionale del notaio che, per negligenza, non aveva consentito alla parte alienante, coltivatore diretto, la richiesta di esenzione fiscale dall'INVIM contestuale alla stipula dell'atto di donazione)" (Cass. 13.01.2003 n. 309).

Da ciò ne consegue, tra l'altro, che il notaio non può pretendere un compenso autonomo per avere fatto conseguire alle parti un vantaggio fiscale che non sarebbe loro spettato adottando una diversa soluzione, quando ciò avvenga sulla base di una conoscenza della normativa in materia che è lecito attendersi da un professionista accorto e ben preparato (così Cass., sez. II, 18.01.2002, n. 541). *(continua a pag. 2)*

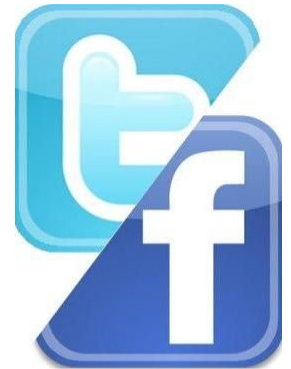


NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Nino Treusch nuovo responsabile del settore mobile di Assurant Solutions

Nino Treusch è il nuovo responsabile mobile business development per l'Europa di **Assurant Solutions**. La sua conoscenza del settore mobile wireless, maturata in Sony Ericsson, fa sapere la società, "sarà utile per mettere a punto nuovi programmi di protezione per la telefonia mobile e servizi a valore aggiunto in un mercato sempre più orientato verso innovative proposte m-commerce".

Treusch si è detto entusiasta del nuovo incarico e in particolare di entrare a far parte di una società "che offre alcuni tra i prodotti più completi e customer-oriented disponibili oggi sul mercato e di avere la possibilità di sviluppare programmi e servizi di protezione creati per incontrare le esigenze dei consumatori in tutto il mondo".



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



(continua da pag. 1) In applicazione di questi principi, la Suprema Corte ha così stabilito che il notaio il quale abbia rogato la compravendita di un immobile non ancora accatastato, in cui le parti abbiano chiesto di avvalersi delle disposizioni previste dal d.l. 14 marzo 1988, n. 70 (convertito in legge 13 maggio 1988, n. 154), ai fini della valutazione automatica della imposta di registro, qualora all'atto stesso sia allegata specifica istanza per l'attribuzione della rendita catastale, è tenuto a curare la presentazione di tale istanza all'ufficio competente ovvero, ove non voglia provvedervi direttamente, deve rendere edotte di ciò le parti (Cass. 26.03.2008 n. 7857).

Ci si è poi chiesti se il notaio debba essere considerato responsabile anche laddove la conservatoria non abbia proceduto ad aggiornare i propri registri.

Secondo la Suprema Corte: "Per il notaio richiesto della preparazione e stesura di un atto pubblico di trasferimento immobiliare, fa parte dell'oggetto della prestazione professionale la preventiva verifica, attraverso le visure, anche delle risultanze del registro generale, ove il registro particolare non sia aggiornato, salvo il caso che, per il numero elevato di formalità da consultare, ciò costituirebbe un'attività eccessivamente onerosa; nel qual caso, tuttavia, il notaio non può senz'altro ritenersi esentato dalla consultazione del registro generale, ma è tenuto ad avvertire il cliente che le visure effettuate non sono aggiornate, in adempimento dell'obbligo di correttezza che presiede all'esecuzione del contratto e che si traduce nell'obbligo di informazione del professionista nei confronti del cliente" (Cass. 26.01.2004 n. 1330).

Quando il danno è risarcibile

Per quanto riguarda il danno risarcibile, nel caso di stipula di un atto invalido o inutile, per omesso esercizio da parte del notaio, della dovuta attività di controllo e verifica, la Suprema Corte è costante nell'escludere che il danno causato dal notaio possa ritenersi in re ipsa.

Per ottenere il risarcimento è necessario, per contro, un obiettivo e preciso nesso causale tra l'attività del notaio ed il pregiudizio economico patito dalla parte.

Di conseguenza, l'acquirente di un immobile ipotecato per pretendere il risarcimento del danno non può limitarsi a dimostrare l'esistenza del danno, ma deve fornire la prova del concreto pregiudizio patito: "In caso di omessa verifica, da parte di un notaio rogante una compravendita, in ordine all'eventuale sussistenza di iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli, e di omessa segnalazione all'acquirente di un vincolo ipotecario gravante sull'immobile, la sola esistenza - in sé - del vincolo non costituisce un concreto pregiudizio atto a sorreggere da solo la domanda risarcitoria per l'acquirente dell'immobile" (Cass. 13.09.2004 n. 18376; in senso conforme Cass. 11.01.2006 n. 264).

In applicazione di tale principio è stata esclusa l'esistenza d'un danno risarcibile in un caso in cui, al momento della stipula dell'atto d'acquisto in forma pubblica, il prezzo era già stato interamente pagato. Ha osservato infatti la S.C. che in tal caso, se il notaio avesse diligentemente verificato l'esistenza di iscrizioni pregiudizievoli, l'acquirente avrebbe potuto evitare l'acquisto, ma non sarebbe certo rientrato per ciò solo in possesso del proprio denaro: "Ricorrendo tale ipotesi, l'unico danno risarcibile ascrivibile al notaio è costituito dalle spese connesse al rogito" (Cass. 20.07.2010 n. 16905).

Anche in altre ipotesi di responsabilità del notaio (omessa trascrizione tempestiva dell'atto di acquisto o errata indicazione dei dati catastali dell'immobile nella ricezione di un atto di concessione di ipoteca), la condotta del notaio non è fonte di per sé di danno, ma dovrà, nel primo caso l'acquirente dimostrare il concreto rischio di essere evitto (Cass. 28.08.2000, n. 11207) e nel secondo caso il creditore provare di non avere potuto recuperare il proprio credito (Cass. 16.01.2002 n. 398).

In tutti i casi di rogiti aventi ad oggetto immobili gravati da iscrizioni pregiudizievoli, non rilevate colposamente dal notaio, questi può essere condannato al risarcimento del danno anche in forma specifica ex art. 2058 c.c., cioè alla cancellazione della trascrizione pregiudizievole a carico dell'immobile compravenduto (Cass. 02.07.2010 n. 15726 e Cass. 03.01.1994 n. 6). Sulla possibilità di riconoscimento di un danno patrimoniale futuro a carico del notaio, sia in termini di danno emergente che di lucro cessante, segnaliamo una recente decisione della Suprema Corte che ha cassato la sentenza di merito che aveva escluso la responsabilità professionale del notaio, pur avendone riconosciuto la negligenza, in relazione alla compravendita di un immobile gravato da ipoteca per il quale l'istituto di credito aveva richiesto all'acquirente il pagamento della frazione di mutuo rimasta insoluta (Cass. 27.04.2010 n. 10072).

Da ultimo, ricordiamo che, nel caso di alienazione di un immobile gravato da vincoli reali, secondo il Supremo Collegio, sussiste la responsabilità solidale dell'alienante e del notaio, ma non già in base all'art. 2055 c.c., bensì in base al rilievo secondo cui, sia in tema di responsabilità contrattuale che di responsabilità extracontrattuale, se un unico evento dannoso è imputabile a più persone, al fine di ritenere la responsabilità di tutte nell'obbligo risarcitorio, è sufficiente che le azioni od omissioni di ciascuno abbiano concorso in modo efficiente a produrlo, dovendosi, inoltre escludere che una delle persone responsabili possa rispondere in via soltanto sussidiaria rispetto alle altre, in difetto in tale senso di una norma di legge o di una volontà convenzionale (Cass. 15.06.1999 n. 5946).



Federica Silvestri, presidente Acmi

Crediti commerciali, essenziale la collaborazione aziende-intermediario

Indispensabile definire le clausole stipulando coperture che sviluppino il giro di affari dell'impresa. Solo il credit manager, dichiara Federica Silvestri, presidente di Acmi, ha la sensibilità per capire come rendere efficace questo processo

La cultura assicurativa del Bel Paese, oltre l'Rc auto, è ancora poco sviluppata rispetto al resto dell'Europa, per non parlare dei Paesi anglosassoni. Un esempio è il **rischio di credito**. Nell'attuale situazione economica, con marginalità aziendali sempre più erose e profitti in preoccupante declino, la copertura assicurativa "consentirebbe alle imprese di affrontare rischi maggiori rispetto a quelli che, da sole, sarebbero in grado di assumersi".

Questa è l'opinione di **Federica Silvestri**, presidente di **Acmi**, associazione credit manager Italia. L'assicurazione sul credito è poco diffusa in Italia, perché, "il messaggio è difficile da far passare - spiega Silvestri - l'imprenditore guarda il costo certo della copertura e non riesce a vedere il beneficio ultimo della polizza". Ma non basta sottoscrivere un contratto: secondo Acmi è fondamentale che l'assicurazione sul credito commerciale sia gestita in modo attivo dal credit manager, altra figura spesso assente nelle piccole e medie imprese italiane.

"E' necessario - continua Silvestri - definire le clausole andando a stipulare coperture che sviluppino il giro di affari. Solo il credit manager ha la sensibilità per capire come rendere il processo sicuro". In questi casi il ruolo degli intermediari diventa però primario. Silvestri sottolinea infatti come sia essenziale "il dialogo tra i tre attori: azienda, assicurazione e intermediario. Quanto più l'assicuratore e il broker saranno in grado di capire il business di chi deve assicurarsi, tanto più il contratto sarà adeguato alle varie specificità".

La promozione dei prodotti da parte delle compagnie e dei broker è importante, ma ancora più rilevante è l'incontro e la collaborazione tra le parti. "Ci sono settori che necessitano di più attenzione da parte delle assicurazioni. Per esempio l'alimentare e l'information technology per i quali, precisa Silvestri, "l'assicurazione è fortemente consigliata". Ad ogni modo nel ramo della copertura del rischio credito non è possibile generalizzare. "E' sempre necessario analizzare caso per caso - conclude il presidente di Acmi - e come è strutturato il credito del cliente. Dieci milioni di euro di fatturato possono essere composti da pochi grossi ordini, e allora la copertura assicurativa è davvero utile, e ha una rilevanza enorme. Oppure il portafoglio deriva da trattative molto piccole, e in questo caso l'incidenza dell'assicurazione è minore".

Fabrizio Aurilia

• RISK MANAGEMENT

L'Environmental Risk Manager: di cosa si occupa e perché è importante

Quasi ogni giorno siamo portati a riflettere sull'impatto che l'uomo e le sue attività hanno sull'ambiente e le risorse naturali. La recentissima sentenza di Torino, con la condanna dei vertici aziendali dell'Eternit, è un doloroso esempio di come oggi i rischi ambientali insiti in molte attività non possano essere ignorati, e come al contrario sia necessaria una gestione dei rischi specializzata.

In questo scenario emerge la necessità di una nuova figura professionale, quella del manager esperto nella gestione dei rischi ambientali: l'**Environmental Risk Manager** avrà una visione complessiva delle problematiche ambientali, e disporrà del know how necessario a indirizzare gli interventi sia di bonifica che di prevenzione e quindi di riduzione dei rischi nel modo più economico ed efficace.

L'esigenza di specifiche competenze professionali sulle tematiche ambientali è ampia e diffusa in quasi tutti i settori economici: le imprese necessitano di collaboratori che posseggano una conoscenza approfondita del complesso quadro normativo vigente e che siano in grado di orientare la soluzione dei problemi in modo efficace ed economico. La corretta gestione dei rischi ambientali ha un valore strategico: un incidente causato da incuria in questo contesto può avere un impatto devastante sia in termini economici, sia in termini di prestigio e reputazione, generando molteplici conseguenze: perdite di quote di mercato, multe, costi di bonifica, sanzioni penali. Il master in "Environmental risk assessment and management" di Cineas - che quest'anno partirà il 9 marzo 2012 - nasce per rispondere a queste esigenze con l'obiettivo di formare professionisti che posseggano una conoscenza approfondita del quadro normativo attuale e delle principali tecniche sia di analisi che di bonifica, per consentir loro di interagire con gli specialisti del settore ed assicurare all'azienda l'effettiva adozione delle misure più efficaci ed economiche previste dalle circostanze.

I casi di inquinamento provocati dalle aziende dimostrano la necessità di una grande attenzione per la natura catastrofale dei danni da inquinamento che possono essere provocati sia da aziende di ridotte dimensioni e scarse capacità economiche che dalle grandi industrie. Capire meglio la natura di questo rischio, come valutarlo e come trasferirlo adeguatamente è assolutamente fondamentale.

Giovanni Faglia,

*docente e coordinatore del Master Cineas in
Environmental risk assessment and management*



• COMUNICAZIONE

L'importanza di un linguaggio comprensibile

Nella relazione con il cliente è fondamentale essere chiari e utilizzare termini comprensibili. Un segnale che esprime, senza false immagini, la nostra vicinanza a chi consideriamo davvero un "Re"

Start up, spin off, bottom line, Mur (massima unità di rischio), Mpl (massimo sinistro probabile), Claims, Underwriting, M&A. Il mondo delle assicurazioni è invaso da termini inglesi e da sigle. Recentemente, in un corso di formazione sulla comunicazione, ho provato a chiedere a uno dei partecipanti (responsabile della pianificazione commerciale di una compagnia assicurativa), come provocazione, quale fosse il suo Mpl. Mi ha guardato come se fossi un marziano. Pochi secondi per pensare e poi, felice della sua pensata mi ha detto: "Alto in relazione alla Pnl (Programmazione Neuro-Linguistica). Questa è la conseguenza di una moda (lo definirei forse più propriamente vezzo) del mondo assicurativo che diventa ancora più deprimente quando vittima delle sigle e dei termini inglesi non sia un operatore di settore bensì il cliente.

Ci riempiamo la bocca di frasi del tipo "customer oriented" e poi non abbiamo rispetto di colui che per noi deve essere veramente un "Re". Cerchiamo di rendere l'assicurazione come qualcosa facile da comprendere ed al servizio delle persone comuni. Avevo un capo che sosteneva che l'agente di assicurazioni avesse un ruolo sociale molto importante. Condivido questa affermazione, ma rimango perplesso quando noi che dovremmo assistere i nostri clienti nel trovare soluzioni di prevenzione trattiamo colui che ci permette di vivere, con un lessico a dir poco spocchioso.

Il cliente della strada ha bisogno di sentirsi capito, coccolato e supportato dal proprio assicuratore. Oggi ama discutere con persone preparate ma che possa considerare degli amici. Dubito che quando ognuno di noi parla con un amico usa una terminologia complessa, difficilmente ci rivolgiamo a lui informandolo di essere stati invitati per il lunch da un cliente, e che per ciò che concerne il gift ce ne stiamo occupando noi. E' già difficile capire come mai a Milano il pranzo (termine in uso a Roma) viene chiamato colazione, o se un romano chiede cappuccino e cornetto non desidera un cappuccino con un gelato, o peggio, un cappuccino e un fagiolino. Cerchiamo almeno nell'ambito professionale di rendere la nostra comunicazione comprensibile.

*Leonardo Alberti, trainer scuola di Palo Alto
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management*



L'amministratore delegato di Allianz, Michael Diekmann

• MERCATO

Allianz, utile netto dimezzato nel quarto trimestre

Pesa l'haircut del debito greco e i sinistri record per catastrofi naturali

La crisi greca e le catastrofi naturali pesano sui conti di Allianz. Il colosso di Monaco di Baviera ha chiuso il **quarto trimestre del 2011** con un utile netto di **492 milioni di euro**, in calo del **56,7%** rispetto allo stesso periodo del 2010 (1,14 miliardi), a causa delle svalutazioni sui titoli greci. Il gruppo è stato costretto a un haircut per un totale di 1,9 miliardi di euro.

Nel quarto trimestre i ricavi del gruppo sono scesi del 3,7% a 25 miliardi di euro, dai 26 miliardi dello stesso trimestre del 2010. Complessivamente nel 2011, il fatturato è sceso del 2,7% a 103,6 miliardi. L'utile operativo per quest'anno è stimato dalla società tra i 7,7 e 8,7 miliardi di euro, rispetto ai 7,87 miliardi di euro del 2010. A pesare sul bilancio di Allianz per 1,8 miliardi di euro, 500 milioni in più rispetto al 2010, sono stati i sinistri record per catastrofi naturali.

Allianz l'anno scorso ha dichiarato un utile netto pari a 2,55 miliardi di euro, circa la metà rispetto ai 5,05 miliardi di euro dell'anno precedente, ma il cda ha proposto di mantenere inalterato il **dividendo a 4,50 euro per azione**.

L'amministratore delegato **Michael Diekmann** ha espresso fiducia sul futuro del gruppo: "il 2011 è stato un anno difficile, ma siamo riusciti a mantenere la nostra stabilità".

Il numero uno tedesco non ha infine escluso la possibilità di aumentare le partecipazioni del gruppo nei titoli di Stato italiani, che ammontavano a 26,1 miliardi di euro alla fine dello scorso anno, per supportare "i notevoli progressi compiuti dal governo di Monti" per riordinare le finanze statali e aumentare la competitività italiana.