



EDITORIALE

Mediazione: pochi i casi di accordo

Su un totale di 51.021 iscritti, sono solo circa 5.000 i procedimenti che si sono conclusi con un accordo tra le parti. Un dato che dimostra quanto la mediazione, possibile da circa otto mesi in relazione a materie di contenzioso civile, stenti in realtà a decollare. Il più alto numero di iscrizioni ha riguardato controversie in materia di diritti reali (10.383) e di locazione (5.886). Le prossime settimane saranno fondamentali per l'evoluzione delle procedure di conciliazione: già entro il 21 marzo, data in cui è prevista l'estensione anche al condominio e all'rc auto, è infatti possibile che venga reso noto il verdetto della Corte Costituzionale su alcuni aspetti della normativa evidenziati come critici dal Tar del Lazio. Aiuterà tale verdetto ad agevolare la diffusione di una procedura che nel nostro Paese sembra essere sottovalutata, e lasciare spazio solo alla percezione di costi aggiuntivi per il settore assicurativo?

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

GIURISPRUDENZA

La responsabilità professionale dell'avvocato

I principi che sottendono la colpa del professionista intellettuale sono riconducibili in gran parte alle interpretazioni della giurisprudenza di legittimità e di merito.

L'avvocato, innanzitutto, a seguito del conferimento del mandato, assume l'incarico di svolgere una necessaria opera di intermediazione fra gli organi giudicanti e il cittadino che adisce i Tribunali, con l'obbligo di comportarsi, data la funzione esercitata, nel rispetto di norme di comportamento e di regole di deontologia professionale, operando con probità e lealtà (art. 88 c.p.c.), oltre che con dignità e decoro "come si conviene all'altezza della funzione che sono chiamati a esercitare nell'amministrazione della giustizia" (art. 12, I comma, legge professionale - r.d.l. 27.11.1933, n. 1578, Ordinamento delle professioni di avvocato e procuratore, convertito con modifiche nella l. 22.01.1934, n. 36).

L'attività professionale dell'avvocato consegue a un preciso incarico conferitogli dal cliente. Il rapporto tra cliente e professionista si sostanzia in un contratto d'opera intellettuale, spesso definito con le espressioni di "contratto di patrocinio" o "contratto di clientela", che può avere a oggetto problemi legali di qualsiasi specie e natura da individuarsi secondo le circostanze del caso concreto. In generale, anche alla luce dei principi espressi in giurisprudenza, si può dunque ritenere condivisibile quanto affermato dalla dottrina maggioritaria secondo cui il rapporto tra avvocato e parte assistita si sostanzia nella coesistenza di due distinti rapporti giuridici: il mandato e la prestazione d'opera professionale. (Continua a pag. 2)



Filippo Martini

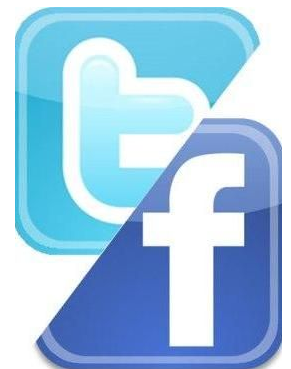
BREVI DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Allianz partecipa all'acquisto del 24% di Gassled

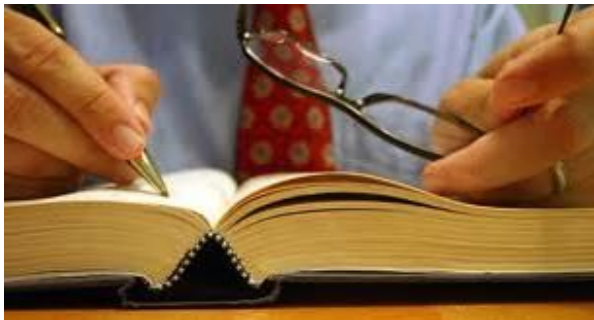
Un consorzio di cui fa parte anche il gruppo assicurativo **Allianz** ha completato l'acquisizione dalla Statoil del 24,1% di Gassled, joint venture che controlla la maggioranza dell'infrastruttura del gas norvegese. Il valore complessivo della transazione è stato di 17,35 miliardi di corone norvegesi, pari a circa 2,2 miliardi di euro. La quota è stata rilevata da Solveig Gas Norway, una holding controllata al 40% dal Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB), al 30% da Allianz Capital Partners (ACP) e al 30% da Infinity Investments SA, una controllata dell'Abu Dhabi Investment Authority.

Targhe per motorini e microcar dal 12 febbraio

L'Isvap ha ricordato che dal 12 febbraio tutti i ciclomotori e le microcar dovranno circolare con targa fissa. Per essere in regola con le nuove norme del Codice della Strada, il vecchio "targhino" che poteva essere spostato da un ciclomotore a un altro, non sarà più sufficiente. Chi non si adegnerà sarà punito con sanzioni amministrative dai 389 a 1.559 euro. Per mettersi in regola, è necessario recarsi alla Motorizzazione o presso un'agenzia abilitata. Sotto il profilo assicurativo, l'Isvap ha ribadito che i ciclomotori, anche quelli non regolarizzati entro il 12 febbraio 2012, devono comunque essere assicurati sulla base del telaio.



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



L'attività e l'eventuale conseguente responsabilità deve, in primo luogo, essere valutata con riferimento alla natura ed effettiva portata dell'incarico conferito che non necessariamente richiede la forma scritta, poiché tale obbligo riguarda unicamente il conferimento della procura alle liti (Tribunale di Milano, Sezione V Civile, Dott. Pertile, 19.01.2010, nella causa r.g.n. 11757/2008; così anche Corte di Appello di Milano 30.09.2009, n. 2490/2009).

Circa la natura della colpa professionale dell'avvocato, si sostiene in giurisprudenza che tale accertamento implica l'indagine, positivamente svolta sulla base degli elementi di prova, che il cliente ha l'onere di fornire, circa il sicuro e chiaro fondamento dell'azione che avrebbe dovuto essere proposta e diligentemente coltivata e, in definitiva, la certezza morale che gli effetti di una diversa sua attività sarebbero stati più vantaggiosi per il cliente" (Cass. Civ., Sez. II, 11.08.2005, n. 16846).

La Suprema Corte di Cassazione sul punto è giunta ad stabilire che: *"l'affermazione della responsabilità professionale dell'avvocato non implica l'indagine sul sicuro fondamento dell'azione che avrebbe dovuto essere proposta o diligentemente coltivata e, perciò, la 'certezza morale' che gli effetti di una diversa attività del professionista sarebbero stati vantaggiosi per il cliente. Ne consegue che, al criterio della certezza della condotta, può sostituirsi quello della probabilità di tali effetti e della idoneità della condotta a produrli"* (Cass. Civ., Sez. III Civ., 18.04.2007, n. 9238; conformemente si veda Cass. 4044/1994; 5264/1996; 16846/2005e Cass. Civ., 27.05.2009, n. 12354).

La diligenza nell'adempimento dell'incarico professionale deve estrinsecarsi anche in una doverosa attività extraprocessuale, come la necessaria e tempestiva informazione del cliente.

Pur essendo compito esclusivo del legale la scelta della linea tecnica da seguire nella prestazione della propria attività, la condotta del professionista deve essere tale da garantire la tutela degli interessi affidatagli dal cliente, anche attraverso una puntuale informazione: *"la responsabilità dell'avvocato va configurata ove questi abbia svolto l'attività inerente al mandato o l'abbia svolta parzialmente, ovvero per non avere informato il cliente della impossibilità di espletarla"* (Cass. Civ., 18.6.1996, n. 567).

Si assiste dunque, anche con riferimento alla responsabilità dell'avvocato, ad una progressiva erosione del tradizionale principio secondo il quale l'obbligazione dell'avvocato è un'obbligazione di mezzi e non di risultato.

Si può infatti affermare che il Giudice di legittimità, nell'esame di fattispecie concrete, abbia infatti ammesso che in determinate circostanze il cliente possa pretendere dall'avvocato un vero e proprio risultato: in alcuni casi, in particolare in ipotesi di attività stragiudiziale commissionata al professionista, la Giurisprudenza tende ad avvalorare la tesi secondo cui il cliente possa pretendere dall'avvocato un vero e proprio risultato.

Filippo Martini, Studio Martini Rodolfi Vivori

Generali rilancia il Caffè degli Specchi di Trieste

Le **Assicurazioni Generali** fanno rinascere lo storico Caffè degli Specchi di Trieste. A 90 giorni di distanza dal fallimento del marchio, acquistato per 379mila euro, il Leone ha affidato la gestione del locale in piazza Unità alla Segafredo Zanetti, che ha battuto due storici rivali: Lavazza e Illy Caffè. Il nuovo contratto di gestione partirà dal primo marzo. Il Caffè degli Specchi deve la sua fama a un illustre passato letterario. Nel secolo scorso, ai suoi tavolini si sono seduti Italo Svevo, James Joyce e Franz Kafka.



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



INTERMEDIARI

Liberalizzazioni: una mediazione al ribasso che pagheranno gli agenti

Alessandro Lazzaro, presidente Gruppo agenti Axa Italia, è componente del movimento Coraggio di cambiare interno allo Sna. E' una voce autorevole del mondo dell'intermediazione e in quest'intervista analizza punto per punto il decreto del Governo Monti

Alessandro Lazzaro, 50 anni, laureato, sposato con un figlio. Agente in esclusiva di Axa a Palermo. Professionalità di alto livello e capacità di coniugare il ruolo di agente con quello di presidente di Gruppo. Sa suscitare grandi entusiasmi tra i suoi associati per quel suo modo di essere il presidente di tutti e per la capacità di non piegarsi di fronte al più forte. E' figlio d'arte. Suo padre Antonio è stato negli anni '80 una figura mitica per la categoria. Sindacalista di spicco dello Sna, assieme ad altri colleghi, diedero grosso filo da torcere all'Ania, ottenendo stima e rispetto. Componente del movimento Coraggio di cambiare, ha idee chiare e grande predisposizione alle analisi.

Qual è il suo pensiero sul corposo provvedimento che il Governo ha licenziato sulle liberalizzazioni? Quale l'effettivo vantaggio dei consumatori?

La sensazione che ho, da operatore del settore, è di un vero pasticcio normativo. Non metto in dubbio l'intenzione del Governo di favorire la concorrenza in un settore, come quello assicurativo, dominato da pochi competitors e che ha manifestato la propria incapacità di saper evolvere. Ma il risultato non mi pare che risponda all'obiettivo. Non credo tra l'altro che possa produrre vantaggi per i consumatori, quanto meno nel breve e medio periodo. Dividerei comunque la parte del D.L. che riguarda il contrasto alle frodi e l'ambito del risarcimento dei sinistri da ciò che invece riguarda l'offerta. Nel primo caso non so se le modifiche introdotte contribuiranno a ridurre il costo dei sinistri, vero è tuttavia che il cosiddetto risarcimento diretto andava corretto, poiché la precedente disciplina si prestava a storture, che tuttavia non sembra siano state corrette, (vedi a esempio l'inflazione dei sinistri in convenzione Card mono-firma).



Alessandro Lazzaro

Nel secondo caso invece l'ispezione del veicolo, scatola nera, attestato di rischio, liquidazione danni e obbligo di confronto delle tariffe Rc auto, creano confusione rispetto alle vigenti disposizioni del Regolamento n°5/2006 Isvap che disciplina l'attività di Intermediazione Assicurativa. Ad oggi regna caos all'interno delle agenzie e delle stesse imprese.

Cosa ne pensa della norma sulla liquidazione sinistro auto, che dà la facoltà all'Impresa assicurativa di ridurre del 30% la liquidazione di sinistro, ove il cliente non si attenesse a certi obblighi imposti?

La norma pare confliggere con l'art. 2058 del Codice Civile, che consente solo al danneggiato di richiedere la reintegrazione in forma specifica: ma non posso invadere il campo. Se tale interpretazione fosse corretta mi sorprenderebbe il silenzio delle associazioni dei consumatori.

Qual è la sua idea sulla norma che prevede l'obbligo di presentare due preventivi di due compagnie concorrenti?

La logica sembrerebbe quella di una riduzione del costo della Rca, che in Italia è molto maggiore rispetto alla media dei Paesi Europei, attraverso un provvedimento "a valle". E' evidente che il testo si sovrappone ad altre norme ed in alcuni casi è, nei fatti, inapplicabile rispetto alle sue finalità. Inoltre si affronta ancora una volta esclusivamente l'ambito della Rca, che se affrontato da solo non può risolvere i problemi di concorrenza e competitività del settore.

I preventivi Rc auto pubblicati sui siti delle compagnie vengono poi "calmierati" in sede di emissione della polizza, con specifiche concessioni di "flessibilità" tariffaria il cui "quantum" dipende anche dal peso commerciale e politico dell'intermediario. Che senso ha tutto questo?

Una prima risposta in tal senso si è avuta con il Preventivatore Isvap, il cui utilizzo è già complesso per gli addetti ai lavori e non mi pare abbia risolto il problema. Mi sembra che ce la si prenda con gli intermediari e li si gravi di attività che non generano alcun valore per i consumatori. Forse manca a più livelli, in primo luogo nell'opinione pubblica, la consapevolezza che gli intermediari non sono le imprese di assicurazione. E non si tratta di difendere rendite di posizione perché, già oggi, i bilanci delle agenzie sono spesso al limite della sopravvivenza. E' vero che il plurimandato a livello ideologico è forse la soluzione di offerta più corretta, ma è pur vero che la categoria è composta per circa il 90% da monomandatari: modificare con un obbligo questa realtà significa la chiusura certa per la maggioranza delle agenzie.

A un'attenta lettura dell'art. 35 del D.L., si evincerebbe che l'unica figura sanzionabile sia l'agente. Broker, banche e intermediari vari no.

I broker, essendo intermediari, hanno gli stessi rischi, magari presentavano già almeno tre offerte e non si evidenziano per loro le stesse criticità della stragrande maggioranza degli intermediari di sezione A, che invece operano per conto di una unica impresa. Forse sarebbe il caso di far sì che i broker percepiscano i propri compensi dai clienti più che dalle imprese. Quanto alle banche, temo che dovranno riconsiderare le figure di tutti quegli sportellisti che sono stati iscritti in sezione E del registro, perché non è che per queste figure il decreto non si applica.



Quanto alle compagnie dirette/telefoniche francamente non capisco perché gli intermediari debbano soggiacere a tali obblighi e sanzioni e queste ultime no. Non vedo dove sia la differenza nell'offerta. Ecco perché il provvedimento pare più il frutto di una mediazione alla meno peggio, dalla quale sono esclusi gli intermediari, che una effettiva liberalizzazione del settore.

La compagnia da lei rappresentata in esclusiva, Axa, della quale riveste anche il ruolo di presidente del Gruppo aziendale, come intende impostare l'esecuzione dei dettami legislativi e che cautele adotterà in merito alle salatissime sanzioni, essendo in solido con tutti i propri agenti? Quali disposizioni darà lei ai propri associati?

Axa assicurazioni ha già diramato una prima circolare al riguardo, sul cui contenuto è in corso un confronto continuo e serrato con i Gruppi agenti, proprio perché le sanzioni riguardano in solido imprese e intermediari e, di contro, non è interesse di nessuno bloccare l'attività di agenti e impresa. Noi abbiamo costituito, prima dell'entrata in vigore del provvedimento, un gruppo di lavoro operativo sul tema, che lavora a stretto contatto con il nostro consulente legale. Sull'argomento abbiamo inviato a tutti i nostri colleghi una nota informativa e operativa, già poche ore dopo l'entrata in vigore del decreto. Ma è evidente che l'attività in tal senso non può dirsi conclusa poiché davvero c'è il rischio di mettere in ginocchio tantissime agenzie. Non penso sia questo il fine del governo, nè delle compagnie tradizionali che basano la propria attività sugli agenti.

Carla Barin



MERCATO

April Group, fatturato consolidato 2011 in crescita

L'assicuratore internazionale ha registrato vendite consolidate a 757,44 milioni di dollari, con un incremento del 1,9% su base annua

April Group, assicuratore internazionale multisettore che si concentra sulla protezione della persona e sul credit insurance, ha registrato un fatturato consolidato per il 2011 pari a 757,44 milioni di dollari, con un incremento del 1,9% su base annua. Le commissioni di intermediazione sono cresciute del 6,2% da 466,88 a 495,98 milioni, mentre i premi assicurativi sono diminuiti del 5,4%, passando da 276,44 a 261,46 milioni.

Le vendite della divisione Salute e Cura Personale sono calate del 4,8% su base annua a 499,39 milioni di dollari, mentre i premi assicurativi sono registrati in flessione del 7,7%. Commissioni e spese di intermediazione sono calate del 2,8% a fronte di una concorrenza agguerrita nel mercato in Francia così come nel resto d'Europa.

Il ramo Danni ha registrato un incremento del fatturato a 267,33 milioni, in crescita del 16,7% rispetto al 2010. Commissioni e spese di intermediazione sono aumentate del 25%, mentre i premi assicurativi sono rimasti stabili. Tale crescita riflette le prestazioni derivanti da attività in Sud America e in Francia, nonché l'integrazione del gruppo canadese ELCO, formalizzata ad aprile 2011.

TECNOLOGIE

Das lancia un'app per assistere i clienti con iPhone e iPad

Anche Genialloyd, Axa e Vittoria Assicurazioni puntano sugli smartphones con prodotti all'avanguardia

Continuano gli sforzi delle compagnie assicurative per stare vicine ai propri clienti in ogni momento della giornata grazie ad un uso attento e innovativo delle nuove tecnologie. La sfida, però, oggi non è rappresentata dallo sviluppo di siti internet interattivi, ma da quello di applicazione per iPhone e iPad. Ecco perché **Das**, compagnia del gruppo Generali specializzata nel ramo della tutela legale, ha lanciato "Difesa Legale? iDAS!", una app per smartphones scaricabile gratuitamente dal sito dell'Apple Store.

L'applicazione garantisce un'assistenza a tutto tondo grazie a numerosi servizi. Innanzitutto, permette di trovare informazioni attendibili grazie al servizio di consulenza ConsulDas, a cui si potranno rivolgere non solo i clienti della compagnia, ma tutti i cittadini in cerca di aiuto, che per poter accedere al servizio dovranno semplicemente registrarsi online. Per sapere come comportarsi in caso di emergenza, sarà sufficiente inviare un'email. In secondo luogo, l'app permetterà di essere aggiornati automaticamente sulle novità legali e di visualizzare i video preparati da Das. Per finire, "Difesa Legale? iDAS!" assicura anche un servizio di geolocalizzazione che permette di rimanere in contatto con la compagnia e gli intermediari, e di trovare l'agenzia più vicina al luogo in cui si trova.

Negli ultimi mesi, si sono moltiplicate le compagnie che hanno deciso di sviluppare l'uso di social network e cellulari di ultima generazione per attirare i clienti più giovani. **Axa** ha lanciato un'applicazione che permette di denunciare un incidente d'auto direttamente con il cellulare, mentre **Movincom** e **Vittoria Assicurazioni** hanno firmato un accordo che dà la possibilità di rinnovare la propria vecchia polizza con il telefonino. A pochi giorni dalla scadenza, i clienti ricevono una mail che contiene il link da seguire per stipulare un nuovo contratto. Senza dimenticare iAssicurazioni, l'app sviluppata dal sito **www.cercassicurazioni.it** per confrontare sul cellulare le tariffe di diverse compagnie.

Genialloyd, invece, ha deciso di puntare su Facebook. Sulla pagina della compagnia, controllata da Allianz, è possibile ottenere un preventivo gratuito inserendo solo due dati, ovvero il numero di targa della propria macchina e la data di nascita dell'intestatario della vettura. Per conoscere il prezzo, basta un semplice click. La compagnia assicura a chi decide di provare il nuovo servizio anche uno sconto del 4%.

Emanuela Meucci