

## PRIMO PIANO

### Le assicurazioni tifano Ttpi

Sono ricominciati oggi a New York i negoziati sul Ttpi, l'accordo di libero scambio tra Unione Europea e Stati Uniti che consiste sostanzialmente nell'armonizzazione degli standard e delle normative di mercato per il commercio tra il Vecchio Continente e gli Usa.

Anche le assicurazioni hanno fatto sentire la loro voce alla vigilia dei negoziati che oggi giungono alla loro nona tornata. Insieme, Insurance Europe, la federazione europea delle associazioni nazionali delle compagnie, l'American insurance association (Aia) e l'American council of life Insurers (Acli) continuano a spingere affinché nell'accordo siano inserite anche le normative sui servizi finanziari.

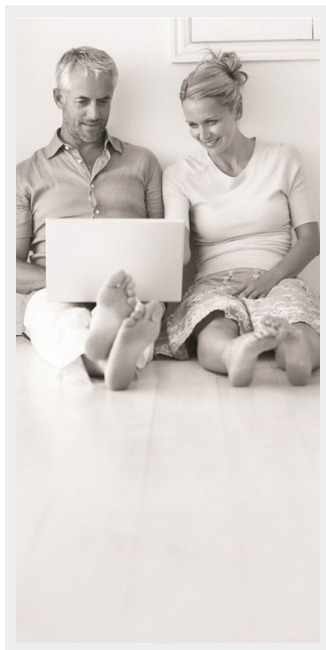
È essenziale, secondo gli assicuratori, che i servizi finanziari, tanto quanto gli scambi commerciali e la cooperazione regolamentare, siano parte dell'accordo finale. Ttpi rappresenta anche per il mondo assicurativo "un'opportunità unica", nonché la base per futuri accordi commerciali nell'ottica di una normativa sempre più uniforme. L'accordo non pregiudicherebbe le recenti riforme normative (per esempio Solvency II), né priverebbe le Autorità della capacità di agire. Già oggi il giro d'affari del settore assicurativo tra Europa e Stati Uniti si aggira intorno ai 185 miliardi di dollari l'anno.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

### Tra norme prescrittive e disposizioni di indirizzo

**Il regolamento Semplificazioni introduce l'obbligo per le persone fisiche di dotarsi di una Pec, interviene sulle modalità di gestione dell'informativa al cliente e rimette alla discrezionalità delle imprese se introdurre o meno lo strumento di pagamento on line nella home insurance. Una disposizione che richiede l'attenzione dei gruppi agenti, e possibili interventi in sede di negoziazione di secondo livello**



sulla quale l'Ivass si riserva di aprire in futuro un apposito tavolo tecnico di confronto.

#### OBBLIGHI E DIVIETI

Il Regolamento consta di 16 articoli e, come anticipato in premessa, alcuni dei quali senza nemmeno una portata precettiva.

(continua a pag. 2)



**INSURANCE CONNECT su TWITTER**

Seguici cliccando qui

(continua da pag. 1)

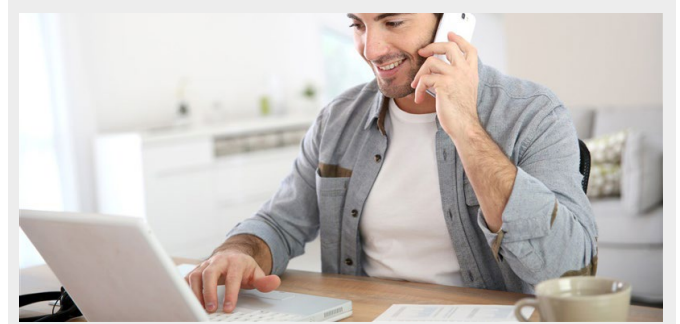
Tra gli obblighi vi è quello di dotarsi di una Pec (tra l'altro l'obbligo vale solo per le persone fisiche, visto che gli intermediari persone giuridiche vi sono tenuti già in forza dell'art. 16, comma 6 del d.l. n. 185/2008 convertito nella legge n.2/2009) che va ufficializzata in tutti gli atti e anche sul sito internet ove esistente (art.4). Tra l'altro l'Ivass si riserva di emanare un provvedimento per disciplinare le modalità di comunicazione della Pec al **Rui** per gli intermediari già iscritti (gli iscrivendi dovranno utilizzare all'uopo i diversi allegati al regolamento Isvap n.5/2006 che però sono stati rivisti tenendo conto proprio del presente regolamento, oltre che di quello emanato a fine dicembre, che ha ridisegnato gli obblighi sulla formazione e sull'aggiornamento professionale). Tra i divieti vi è quello previsto dall'art. 11 che consente agli intermediari di non richiedere, in caso di assunzione di nuovi contratti o di gestione dei sinistri, la documentazione di cui sia già in loro possesso, per effetto di un preesistente rapporto contrattuale, e che risulti ancora in corso di validità. Quanto all'informativa precontrattuale, il 7A non va più consegnato ma affisso nei locali, mentre il 7B va consegnato una sola volta a prescindere dal numero dei contratti sottoscritti dal cliente, e salvo che non vi siano modifiche dei dati in esso contenuti.

In caso di offerta contrattuale al di fuori dei locali agenziali (ad esempio a casa del cliente) o con tecniche di comunicazione a distanza permane l'obbligo di consegna del 7A (oltre che, ovviamente, del 7B). Permane l'obbligo della sottoscrizione del cliente che attesta la consegna della documentazione precontrattuale (sottoscrizione che ovviamente non si estende al caso in cui il 7A sia affisso nei locali agenziali). Nel caso in cui, invece, l'intermediario abbia trasmesso la documentazione precontrattuale via email, allora dovrà conservare la prova dell'avvenuta ricezione dell'email da parte del cliente (quindi dovrà verificare l'effettiva ricezione e tener conto, di contro, dell'eventuale esito negativo dell'invio).

Le restanti disposizioni sono tutte di indirizzo volte a favorire, ma non a prescrivere, determinati comportamenti. Tra queste quelle relative alle forme di sottoscrizione digitale dei documenti contrattuali (art. 5), al reperimento del consenso in formato elettronico (art. 7), all'utilizzo degli strumenti elettronici nelle relazioni con i clienti (art. 9), alla conservazione digitale dei documenti (art. 10).

## HOME INSURANCE E PAGAMENTI DEI PREMI

Una valutazione a parte merita la disposizione sull'uso degli strumenti elettronici di pagamento del premio anche on line (art. 6). **Anapa**, già nella fase di pubblica consultazione, aveva espresso delle riserve al riguardo, in particolare per quanto riguarda la modalità del pagamento del premio on line, se non altro perché la norma primaria non contemplava tale possibilità, soprattutto avendo in considerazione che nella conversione in legge del decreto era stata per l'appunto eliminata la possibilità di "effettuare rinnovi e pagamenti". Segno evidente che l'intento del legislatore nella legge di conversione era stato quello di escludere la possibilità del pagamento on line del premio di polizza. Il regolamento in questione reintroduce invece questa possibilità nell'ambito della cosiddetta *home insurance*. Tuttavia a una più attenta analisi, la portata della disposizione, vuoi per le ambiguità del decreto interministeriale del 24 gennaio 2014 che nell'introdurre il *pos* e nel non prevederne le sanzioni ne ha minato l'impianto, vuoi per la stessa valutazione di Ivass che la considera non precettiva, appare piuttosto ridimensionata rispetto a quelli che potevano essere i timori iniziali di una minaccia al rapporto fiduciario tra agente e cliente. Certo è che la decisione se introdurre o meno lo strumento di pagamento on line nella *home insurance* è rimessa alla discrezionalità delle imprese e qualora queste decidessero di farlo nessuno potrebbe invocare l'illegittimità visto che una norma, seppur di indirizzo, c'è. In ogni caso si tratterà di uno strumento che presumibilmente e auspicabilmente potranno negoziare con i rispettivi gruppi Agenti nell'ambito della negoziazione di 2° livello. Da questo punto di vista i gruppi dovranno restare all'erta.



Antonello Galdi

**Antonello Galdi**  
consulente generale Anapa

## GLOSSARIO

## Responsabilità Aquiliana o extracontrattuale

È la responsabilità derivante dalla violazione, dolosa o colposa, di un diritto assoluto (alla vita, all'integrità fisica, alla proprietà, ai diritti reali ecc.), prevista nel nostro ordinamento giuridico dall'articolo 2043 del Codice civile.

La sua origine risale alla *Lex Aquilia de damno (iniuria dato)*, promossa da un tribuno di nome **Caio Aquilio** nel III secolo a.C., allo scopo di punire quanti avessero arrecato danno ad altri, con il loro comportamento illecito.

Fondamento della responsabilità aquiliana è il principio di convivenza del *neminem laedere* (testualmente, *non recare offesa ad alcuno*): chiunque violi tale divieto è tenuto a risarcire alla persona lesa i danni patrimoniali e non patrimoniali da questa sofferti.

La *Lex Aquilia* ha quindi introdotto nel diritto romano la responsabilità *ex delicto*, ovvero il principio per cui la lesione di un diritto soggettivo assoluto, così definito in quanto opponibile a tutti, ovvero *erga omnes*, obbliga l'autore della lesione a risarcire il danno prodotto.

Tale danno è risarcibile quando l'evento è stato determinato intenzionalmente (dolo), ovvero si è verificato a causa di negligenza, imprudenza, imperizia oppure inosservanza delle norme: ciò giustifica la sanzione (il risarcimento del danno), diretta a ripristinare i diritti lesi.

Nel nostro ordinamento, la responsabilità extracontrattuale ai sensi dell'art. 2043 c.c. è dunque originata da qualunque fatto colposo o doloso che cagioni ad altri un danno ingiusto. I fattori che la contraddistinguono sono il fatto illecito, l'evento lesivo da questo occasionato, il danno ingiustamente causato ed il nesso di causalità giuridica e materiale tra questi tre elementi.

La responsabilità Aquiliana, o extracontrattuale, è generalmente messa a confronto con la responsabilità contrattuale.

La principale differenza tra le due consiste nel fatto che la responsabilità contrattuale presuppone l'esistenza di un preesistente vincolo obbligatorio, eventualmente non adempiuto, tra le parti, mentre la responsabilità extracontrattuale nasce semplicemente per effetto del fatto illecito e del conseguente danno ingiusto prodotto.

Sotto il profilo giuridico, la responsabilità extracontrattuale si distingue da quella contrattuale anche per quanto attiene al termine di prescrizione, che è quinquennale per la prima e decennale per la seconda.

Altro assai rilevante elemento di distinzione è quello relativo all'onere della prova, poiché nell'ambito della responsabilità extracontrattuale è il danneggiato a dover fornire la prova del comportamento illecito da parte del danneggiante. Nella responsabilità contrattuale, invece, l'onere di provare di aver osservato un comportamento diligente, nonostante l'eventuale mancato adempimento della prestazione, grava sul debitore.

Cinzia Altomare,  
Gen Re

## INTERMEDIARI

## Unat, la nuova presidente è Mariagrazia Musto

**La prima volta di una donna a capo del gruppo: vice presidenti sono Gianni Emilio Eralti e Paolo Musajo Somma di Galesano.**



La nuova presidente di Unat, Mariagrazia Musto

È **Mariagrazia Musto** la nuova presidente di **Unat** (Unione nazionale agenti Toro). Questo l'esito del congresso del gruppo agenti, tenutosi nei giorni scorsi a Roma. Assieme a lei nel Consiglio direttivo ci saranno i due vice presidenti, **Gianni Emilio Eralti** e **Paolo Musajo Somma di Galesano**. A succedere al presidente uscente, **Franco Grandi** è dun-

que una donna; oltre a lei, altre due presenze femminili fanno parte del Consiglio: **Cristina Baldoli** e **Diletta Masi** che lavoreranno assieme agli altri membri eletti: **Alessandro De Marco**, **Francesco Di Perna**, **Massimo Penasso** ed **Elio Scuderi**.

"Siamo in una fase molto complessa e delicata per quanto riguarda il processo di integrazione in **Generali Italia**", spiega a *Insurance Daily* la neo presidente Musto, sottolineando "la volontà di superare questo delicato passaggio in modo positivo per le agenzie. La mia ottica è quella di mantenere un rapporto collaborativo con la compagnia, mantenendo due punti saldi: la tutela dei miei colleghi e quella dei nostri patrimoni agenziali, per i quali gli agenti Toro hanno lavorato tanto. Non vogliamo rischiare di perdere né la qualità né l'entità del nostro portafoglio". Musto ricorda come, in questa fase di contrazione delle tariffe Rc auto, più che la perdita di portafoglio, a preoccupare è la riduzione delle provvigioni, e il contemporaneo grande aumento di attività a carico degli agenti: "i costi fissi tendono ad aumentare mentre i nostri ricavi si stanno assottigliando. La stessa mozione assembleare mi impone un immediato intervento per ottenere quelle rassicurazioni e gli interventi della mandante necessari alla tutela dei miei associati. Per questo occorre cercare di fornire quanta più redditività possibile alle agenzie, facendole evolvere e cercando di completare nella maniera meno dolorosa possibile il processo di integrazione".

La presidente di Unat punta a mantenere vivo il dialogo con gli altri gruppi agenti della galassia Generali: "io considero un punto fondamentale - spiega - in questa complicata fase di evoluzione. Anche se proveniamo da storie diverse e abbiamo caratteristiche molto eterogenee, dobbiamo cercare di collaborare tra noi il più possibile. Anche se la cosa non sempre è facile - conclude -, io ci conto molto perché ritengo sia fondamentale per la nostra crescita professionale cercare di interagire e creare interessi comuni".

B.M.

#23  
aprile 2015

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.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

**Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)**

ONDI  
ENSION

zzazione  
a zero

Agenti Allianz,  
il nuovo corso  
di una casa con

#### 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)