



PRIMO PIANO

Aig, utile trimestrale in calo

I danni provocati dalle catastrofi naturali pesano sui conti trimestrali di Aig. Il colosso assicurativo americano, nei primi tre mesi di quest'anno, ha sofferto un calo del 27% nei profitti, che scendono a 1,61 miliardi di dollari (erano stati 2,2 miliardi nel primo trimestre 2013), a cui si è aggiunto un calo della raccolta premi. La compagnia, tuttavia, ha ugualmente battuto le attese degli analisti, facendo registrare utili operativi pari a 1,21 dollari per azione contro gli 1,07 previsti.

Secondo Aig, a influire negativamente sui risultati sono stati in particolare i danni causati dalle difficili condizioni dell'inverno, le cui perdite assicurate hanno sfiorato i 262 milioni di dollari complessivi, rispetto ai 41 milioni registrati nello stesso periodo di un anno fa. Tutto ciò ha avuto effetti anche sul combined ratio, che è peggiorato toccando quota 101,2% dal 97,3% dello stesso trimestre 2013.

Il presidente e ceo di Aig, Robert Benmoshe, si è comunque detto "molto soddisfatto solidi profitti operativi di Aig questo trimestre. Sono incoraggiato dallo slancio positivo che abbiamo generato in tutto il mondo, che ha permesso di avvicinarci e servire meglio i nostri clienti".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Semplificazioni, traditi gli obiettivi

Lo schema di Regolamento Ivass sulla semplificazione degli adempimenti nei rapporti contrattuali non sembra, secondo l'analisi di Aiba, centrare gli intenti iniziali. Serve una concreta revisione dell'impianto regolamentare, da concentrare su più fronti. Ecco quali

L'Istituto per la Vigilanza sulle assicurazioni ha posto in consultazione lo schema di regolamento sulla definizione delle misure di semplificazione delle procedure e degli adempimenti nei rapporti contrattuali tra compagnie, intermediari e clienti, in attuazione dell'art. 22, comma 15 bis, del decreto legge del 18 ottobre 2012, n. 179, (dl Sviluppo bis) convertito nella legge 17 dicembre 2012, n. 221.

Nei propositi dell'Ivass, il regolamento intenderebbe favorire, nei rami danni, l'alleggerimento delle procedure burocratiche, andando a ridurre sia gli adempimenti cartacei sia la modulistica, mediante il ricorso all'innovazione tecnologica.

Ampio spazio quindi all'utilizzo di posta certificata, firma digitale e dei pagamenti elettronici e on line. Obiettivi senza dubbio condivisibili ma che, secondo **Aiba**, non verrebbero centrati dall'attuale formulazione.

Nel documento contenente le osservazioni alla bozza presentato all'Autorità, l'associazione dei broker ha sottolineato come l'attuazione dell'art. 22, comma 15 bis, si presti ad alcuni interventi anche al di fuori del ramo danni, che l'Autorità ha raccolto solo marginalmente.

Inoltre, il *Codice delle assicurazioni* stabilisce che nel disciplinare le regole di condotta degli intermediari e delle imprese, l'**Ivass** debba tenere conto "delle differenti esigenze di protezione dei contraenti e degli assicurati, nonché della natura dei rischi e delle obbligazioni assunte dall'impresa, individua le categorie di soggetti che non necessitano in tutto o in parte della protezione riservata alla clientela non qualificata e determina modalità, limiti e condizioni di applicazione delle medesime disposizioni nell'offerta e nell'esecuzione dei contratti di assicurazione dei rami danni, tenendo in considerazione le particolari caratteristiche delle varie tipologie di rischio" (v. art. 183, ult.co.).

LE PROPOSTE DI REVISIONE

Tale disposizione si applica a tutti i contratti di assicurazione e la sua attuazione deve essere conforme al principio di proporzionalità fissato dall'art. 191, comma 2 del Codice delle assicurazioni. A questo proposito Aiba ha avanzato, in diverse occasioni, concrete proposte di revisione dell'impianto regolamentare, basate su tre direttrici:

1. differente livello di tutela e d'informativa tra consumatori e clienti non qualificabili come consumatori ai sensi del *Codice del consumo* (professionisti e aziende);
2. riduzione degli adempimenti burocratici, oggettivamente ridondanti, e definizione di un set informativo non ripetitivo e a contenuto scalabile, dove la nota informativa deve costituire una rappresentazione esemplificativa dei contenuti contrattuali e non la mera ripetizione del contratto;
3. agevolazione nella dematerializzazione dell'informativa.

Di queste osservazioni, solo le ultime due sono state perseguite, almeno parzialmente, dall'Autorità. In sostanza, la proposta di regolamento evidenzia alcune incoerenze con le premesse anticipate dall'Ivass nella relazione che presenta il documento, dove vengono indicati gli ambiti che necessitano interventi di semplificazione degli adempimenti burocratici a carico d'impresе e intermediari assicurativi, a beneficio degli assicurati.

NECESSITÀ DI UN APPROCCIO MODULARE

Riguardo al ricorso all'innovazione tecnologica, riteniamo debba tradursi in una effettiva riduzione della documentazione da rendere al cliente che, come più volte ribadito da Aiba e riconosciuto dalla stessa Ivass nella relazione di presentazione della proposta, rischia invece di tradursi in disinformazione per il cliente, solitamente poco incline ad analizzare le numerose informazioni ricevute. (continua a pag.2)



Antonia Boccadoro, segretario generale Aiba



(continua da pag. 1)

L'introduzione della scheda sintetica per le coperture danni costituisce certamente una priorità, ma dovrebbe integrarsi secondo un approccio modulare. Se la scheda sintetica è di grande importanza nei rapporti con i consumatori, è invece di scarsa utilità nei confronti della clientela più evoluta che discute i contenuti contrattuali con il proprio intermediario.

Aiba avrebbe apprezzato maggiormente un'impostazione regolamentare modulare incentrata su obiettivi sostanziali di semplificazione a tutela degli interessi dei contraenti e con livelli di obblighi informativi differenti a seconda degli interlocutori. Ad esempio, l'obbligo di consegna di un fascicolo informativo concepito come set unico, contenente il glossario, le condizioni contrattuali, la nota informativa, la scheda sintetica e l'eventuale proposta di polizza, è opportuno solo nei confronti del cosiddetto *mass market*, a patto che siano dettate regole generali di redazione contrattuale che prevedano:

- un principio generale di chiarezza e non equivocità mediante l'obbligo di definizione delle garanzie

prestate e delle esclusioni, stabilendo il divieto dell'uso dei rinvii e con la descrizione precisa del concetto di sinistro;

- una nota informativa esplicativa dei contenuti del contratto, con particolare riferimento agli eventi che definiscono il sinistro e al calcolo degli scoperti e delle franchigie, senza riportare le condizioni contrattuali che costituirebbero una inutile ripetizione;

- una scheda sintetica che evidenzi gli elementi salienti con richiamo esplicito e puntuale alle specifiche disposizioni contrattuali.

OSTACOLI E CARENZE

Per quanto riguarda invece i contratti con i clienti non consumatori (professionisti e aziende) la rigidità del fascicolo informativo rappresenta un ostacolo alla negoziazione di specifiche condizioni contrattuali migliorative per il cliente, per le quali la nota informativa deve necessariamente subire modifiche e integrazioni. In questo tipo di relazione, si ritiene del tutto inutile e ridondante la previsione di una nota sintetica. Lo stesso approccio modulare tra diverse categorie di contraenti dovrebbe essere applicato anche per l'utilizzo della firma elettronica o digitale da parte del cliente in fase di conclusione del contratto.

L'espressione "favorire l'utilizzo da parte del cliente" è una formulazione alquanto generica. Meglio sarebbe stato individuare una soluzione concreta per indicare ai clienti non consumatori l'aggravio conseguente al rifiuto di utilizzare firma elettronica o digitale e trasmissione elettronica dei documenti da e verso gli intermediari e le imprese. Parzialmente condivisibile è la soluzione adottata dall'Istituto per quanto concerne le informazioni contenute nell'*allegato 7a* anche se la pubblicità riferita agli obblighi di comportamento dell'intermediario, potrebbe trovare migliore attenzione da parte degli interessati se collocata sul sito dell'Ivass e sul sito degli intermediari. Infine, anche la scelta di semplificazione in merito alla consegna dell'informativa precontrattuale sembra tradire parzialmente l'obiettivo, perché viene richiesto di acquisire per ciascun contratto la sottoscrizione di una dichiarazione sull'avvenuto adempimento da parte dell'intermediario circa la messa a disposizione dell'*allegato 7b* e la valutazione di adeguatezza di cui all'art. 52 del *Regolamento 5/2006*.

In conclusione, a giudizio di Aiba l'impostazione seguita da Ivass non soddisfa del tutto il disposto normativo e andrebbero quindi introdotti dei correttivi al fine di tendere verso una migliore coerenza con la ratio della legge 221/2012.

Antonia Boccadoro,
segretario generale Aiba



Giornata Nazionale
della Previdenza

E DEL
LAVORO

VIENI A MILANO IL 14, 15 e 16 MAGGIO
PER RISOLVERE OGNI DUBBIO SU SALUTE,
PREVIDENZA E IL MERCATO DEL LAVORO

INGRESSO GRATUITO, APERTO A TUTTI!



Pausa caffè è il nuovo appuntamento periodico di Insurance Daily per concedersi un momento di *stacco* dalla quotidianità. Con aneddoti che, con qualche insegnamento da custodire nella nostra professione e nella nostra vita, ricordano con simpatia fatti e persone del settore assicurativo

L'avvocato con la A maiuscola



Ci è di recente capitata l'occasione di ricordare la figura umana e professionale dell'avvocato **Gennaro Giannini**, notissimo giurista del Foro di Milano, autore di alcuni dei più importanti manuali in tema di risarcimento del danno alla persona, fine intellettuale e socio fondatore del noto gruppo di studio *Medicina e Diritto*, del quale quest'anno ricorre il venticinquesimo anno dalla fondazione.

Era, l'avvocato Giannini, un convinto teoretico della tutela

della salute e della persona, e memorabili furono le sue *battaglie* umaniste per la loro valorizzazione nel nostro ordinamento, condotte sempre con lo stile e l'eleganza che ne contraddistingueva la persona e l'intelletto.

Fu egli anche il maestro di arte e di vita di molte fortunate persone che lo frequentarono, e anche dell'autore di questo ricordo.

Devo alla gentilezza di un amico il rinvenimento di un volumetto scritto di getto dall'avvocato Giannini, già malato, e dal titolo accattivante *Ricordi di un parafanghista, ovvero il cadavere in oggetto* (Giuffrè, 1997).

Si tratta, come è facile intendere, di un *divertissement*, una breve collezione di ricordi tra il grottesco e l'ironico sul mondo forense milanese dell'epoca, e degli anni della sua scoperta vocazionale per la tutela della persona e per il diritto.

La rilettura del testo dopo molti anni (la perdita della copia da lui dedicatami è una delle mie non sopite ansie) mi porta a proporvi, sfruttando questo spazio e la benevolenza di chi legge e di chi me lo concede, una saltuaria rievocazione degli aneddoti narrati, che ancora oggi ci riportano un'epoca lontana ove non era insolito pensare al ruolo sociale dell'avvocato come fulcro importante nella difesa dei diritti della collettività.

Rievocando proprio il concetto, un po' romantico, dell'avvocatura come strumento di tutela dall'alto valore sociale, Giannini narra un aneddoto (capitolo 8) ricordando la figura del primo Presidente della nostra Repubblica dopo il referendum del 1946, eletto dall'Assemblea Costituente che avrebbe di lì a breve scritto la nostra Carta Costituzionale, con anche le modalità per eleggere proprio la carica di Presidente della Repubblica.

Tuttavia nel frattempo la carica doveva essere provvisoriamen-

te assegnata e la scelta cadde su **Enrico De Nicola**, che Giannini ricorda con la sua ironica sagacia, traendone spunto per un finale elogio al mestiere dell'avvocato, da lui scelto, desiderato e praticato con passione e dedizione fino alla fine.

"Era costui un napoletano di Torre del Greco di specchiate virtù, ma anche ombroso e sempre pronto a dare le dimissioni da qualsiasi carica, per quanto prestigiosa. Pretese di essere designato da tutti i gruppi politici e questo dà la misura dell'uomo; non volle alloggiare al Quirinale (anche perché, a suo giudizio, era una residenza che aveva portato iella tanto ai papi quanto ai re) e si sistemò a Palazzo Giustiniani.

Nei primi giorni i suoi collaboratori gli si rivolgevano chiamandolo *signor Presidente*, ma lui li fulminava con un'occhiataccia e precisava: Io non sono Presidente, sono soltanto il capo provvisorio dello Stato. Presidente sarà colui che verrà dopo di me.

I collaboratori ci rimasero male e si trovarono in grave imbarazzo, perché tutti i possibili appellativi esaminati (*eccellenza, onorevole, senatore, eccetera*) erano fortemente riduttivi in relazione alla carica ricoperta da De Nicola.

Dopo lunga meditazione, aspettarono il giorno in cui De Nicola appariva di buon umore e gli prospettarono il loro disappunto per non sapere come rivolgergli la parola. De Nicola sorrise e rispose: Ma è molto semplice: chiamatemi *avvocato*.

"Amici miei (chiosa Giannini), nell'avvocatura si è sempre trovato un po' di tutto: mestieranti, passacarte, reggiborse, consiglieri, arrampicatori sociali che vogliono far quattrini in fretta, per avere una villa qui e un'altra lì, nonché una barca sulla quale invitare qualche ministro per il fine settimana, e chi più ne ha più ne metta.



Ma la maggioranza è composta da gente che lavora senza clamore, che non spenna il cliente perché si attiene alle tariffe, e non si arricchisce perché compensa in giusta misura dipendenti e collaboratori, e soprattutto perché paga le tasse sino all'ultimo ghello.

Amici miei, questa è però gente che, quando scrive la parola *avvocato*, la scrive ancora con la *A maiuscola*".

Filippo Martini



Giornata Nazionale
della Previdenza



PREVIDENZA COMPLEMENTARE, L'ALTERNATIVA CHE PENSA AL FUTURO

Strumenti e iniziative per conoscere le soluzioni assicurative disponibili,
scegliere con consapevolezza, sostenere i cittadini, le famiglie e i lavoratori

Palazzo Mezzanotte – Piazza degli Affari, 6 – Milano
15 maggio 2014 – 14.00/17.00
Sala Blu

Chairman Maria Rosa Alaggio, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

14.00 - 14.30 – Il valore delle soluzioni assicurative, cosa scegliere, come scegliere
Federica Orsini, senior manager Prometeia

14.30 - 15.00 – Previdenza e protezione presso gli sportelli bancari
Carmine Paolantonio, responsabile marketing retail di Cariparma

15.00 - 15.30 – Il quadro normativo: quali vantaggi, quali difficoltà
Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan

15.30 - 16.00 – Giovani e cultura assicurativa
Giacomo Carbonari, segretario generale Forum Ania consumatori

16.00 - 17.00 – TAVOLA ROTONDA: L'alternativa per il futuro
Paolo Cercato, responsabile Industria Life di Genertellife
Michele Colio, distribution & marketing director di Aviva Italia
Federica Orsini, senior manager Prometeia
Carmine Paolantonio, responsabile marketing retail di Cariparma
Enrico Olivieri, presidente gruppo agenti Zurich

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

è possibile iscriversi al convegno in loco

Main sponsor



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 6 maggio di www.insurancetrade.it
Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012