

#55
giugno 2018

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

NUOVA RCA, UNA RADIOGRAFIA NORMATIVA

08 NORMATIVA

*La natura
delle polizze unit
e index linked*

14 ATTUALITÀ

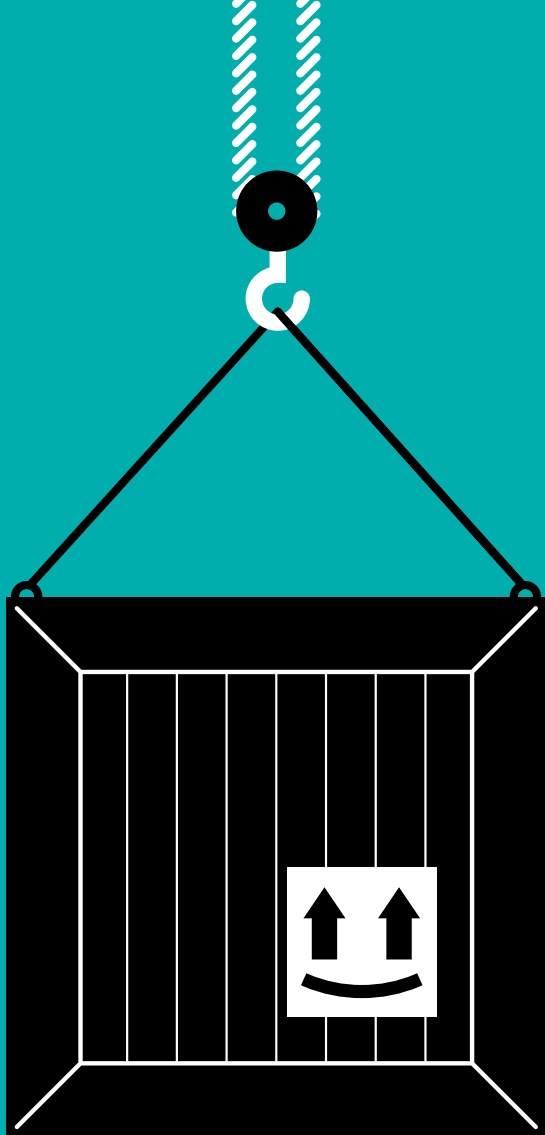
*Generali Italia,
ritorno al futuro*

44 SPECIALE

*INSURTECH
Tra community
e investimenti*

54 OSSERVATORIO

*Cercasi mercato
per i Pir*



CON XL CATLIN, ANCHE LE MERCI SORRIDONO.

Ovunque sia la destinazione,
qualunque sia il mezzo di trasporto,
le nostre soluzioni personalizzate
ti proteggono contro i rischi
del trasporto internazionale.
Se vuoi assicurare le tue merci,
parliamone.

MAKE YOUR WORLD GO >>>

xlcatin.it



#55 // giugno 2018

EDITORIALE

03 RECEPIMENTO
IDD, UN
SUCCESSO
COMUNE

ATTUALITÀ

14 GENERALI ITALIA,
RITORNO
AL FUTURO

18 I BAMBINI,
CHIAVE DEL
NEO-WELFARE

22 ZURICH CONNECT
SI CONNETTE
AI CLIENTI

DISTRIBUZIONE

28 AAU,
IL PRESENTE È
IL CAMBIAMENTO

MERCATO & COMPAGNIE

30 NUOVA RC
AUTO, UNA
RADIOGRAFIA
NORMATIVA

34 ANIA, SIAMO
ANCORA A METÀ
STRADA

36 ALTROCONSUMO,
MA COSA
C'ENTRA LA
CONCORRENZA?

38 RC AUTO,
OLTRE AL PREZZO
C'È DI PIÙ

SCENARIO

42 DIRITTO
ALLE CURE
E SICUREZZA
DEI MEDICI

SPECIALE

INSURTECH

44 TRA COMMUNITY
E INVESTIMENTI

48 LA TECNOLOGIA
ABBATTE
LE INEFFICIENZE

50 L'UNICA CHANCE
PER RESTARE
PROTAGONISTI

OSSERVATORIO

PIANI INDIVIDUALI DI RISPARMIO

54 AAA CERCASI
MERCATO PER I
PIR

TECNOLOGIA & SERVIZI

58 IL DATO OLTRE
L'INFORMAZIONE

60 IL FUTURO
DELL'AUTO
DIPENDE DALLA
CONNESSIONE

IL COMMENTO

62 UN FUTURO
PER LA
RIASSICURAZIONE
IN ITALIA

RUBRICHE

04 BREVI

08 NORMATIVA
LA NATURA DELLE
POLIZZE UNIT E
INDEX LINKED

12 PERITI
UN'IMPORTANZA
SISTEMICA



CONTRO I SINISTRI, SCEGLI I SUPERPOTERI **BENPOWER**



Gli eventi naturali sono imprevedibili e possono abbattersi in qualunque momento su edifici privati e industriali. Nessuno è preparato, ma quando accadono occorre sapere bene cosa fare. Spesso infatti è possibile riparare fino al 100% dei danni subiti. Benpower è un'azienda leader, internazionale, con grande esperienza nel settore della bonifica e ripristino a seguito di incendi, allagamenti ed eventi naturali. In caso di emergenza affidatevi a Benpower per limitare i danni e ridurre i costi del sinistro.

benpower.com

Via Stiria, 36 - 33100 Udine ITALIA
Tel. +39.0432.524348 - Fax +39.0432.523644
benpower.it@benpower.com

Numero Verde Benpower
800-328960
24 ORE SU 24 FESTIVI COMPRESI

 **Benpower**
Ricostruiamo il vostro mondo.

RECEPIMENTO IDD, UN SUCCESSO COMUNE

Il decreto di recepimento della Idd è stato approvato lo scorso 16 maggio. A chiusura di un periodo caratterizzato da pesanti preoccupazioni per il destino della categoria, il risultato ottenuto si presenta come un traguardo, un colpo messo a segno per tutelare la tenuta dell'intermediazione assicurativa nel nostro Paese.

La richiesta di modificare un impianto legislativo ritenuto pericoloso da tutti gli intermediari, broker, agenti e subagenti (senza distinzione di rappresentanza sindacale o associativa), è stata dunque accolta.

Il Consiglio dei ministri ha tenuto conto dei pareri espressi dalle commissioni speciali della Camera e del Senato, accogliendo l'opposizione all'obbligo per gli intermediari di comunicare al cliente la natura del compenso, le provvigioni e gli incentivi ricevuti per ogni contratto venduto. È stata inoltre reintrodotta la previsione di incasso dei premi sul conto corrente separato degli intermediari, eliminando, con sollievo delle rappresentanze, una delle misure ritenute più rischiose per l'autonomia degli agenti.

Ma i fronti su cui il legislatore è intervenuto riguardano anche l'istituzione dell'organismo di registrazione degli intermediari assicurativi e riassicurativi, la risoluzione stragiudiziale delle controversie, i prodotti di investimento al dettaglio e i prodotti assicurativi preassemblati.

Tra gli aspetti più delicati restano i contenuti della modifica dell'impianto sanzionatorio per imprese e distributori.

Una materia fondamentale che sarà certamente al centro del prossimo passaggio istituzionale, a cui gli intermediari si stanno preparando: la messa a punto della regolamentazione di secondo livello con l'Ivass. È pertanto naturale ritenere che si aprirà presto una nuova fase in cui si moltiplicheranno gli annunci di meriti acquisiti, di rivendicazione di successi, oggi auspicabili, raggiunti grazie alle sole azioni di una delle rappresentanze piuttosto che di un'altra.

Senza però dimenticare che, al di là degli indirizzi politici, gridati o meno, ciò che può fare la differenza è un comune denominatore, vale a dire quell'insieme di motivazioni oggettive di cui un sistema, legislativo o regolatorio, non può non tener conto per garantire il funzionamento di una professione che resta centrale per la tutela del consumatore.

Gli esempi concreti su cui condurre un dialogo costruttivo con le istituzioni, del resto, non mancano. L'ultimo, eclatante, proviene dall'impatto mediatico scatenato dalla recente pronuncia n. 10333/2018 della corte di Cassazione cui prodotti vita di ramo III. L'Ania, come noto, ha immediatamente spiegato che tale sentenza si riferisce a un caso specifico e che non mette in dubbio la connotazione di prodotto assicurativo con riferimento alle polizze con contenuto finanziario.

Anche in questo caso estremo spetterà all'intermediario, come accaduto in altre occasioni in passato, dimostrare al cliente la sua professionalità, spiegandogli, all'insegna dell'adeguatezza e della trasparenza, quale valore hanno le polizze in portafoglio e come continuare a investire per il futuro. Parliamo di un valore che nessun interlocutore potrà ignorare, se rivendicato da tutta la categoria degli intermediari per un interesse condiviso: l'importanza, e la qualità, di una professione che viene quotidianamente svolta nell'interesse del cliente.



Maria Rosa Alaggio
alaggio@insuranceconnect.it

EIOPA, INIZIA LO STRESS TEST

Coinvolti 42 gruppi assicurativi, fra cui Generali, Unipol, Intesa Sanpaolo Vita e Poste Vita

È cominciato lo stress test di **Eiopa** volto a “valutare la capacità del settore assicurativo europeo di resistere a condizioni avverse”. Si tratta del quarto stress test, dopo quelli promossi nel 2011, 2014 e 2016.

Il regolatore europeo prenderà in considerazione tre scenari: il primo, detto *yield curve up*, è caratterizzato da un rialzo dei rendimenti che avviene contestualmente a un incremento dei riscatti delle polizze vita e a un aumento del costo di liquidazione dei sinistri danni dovuto a una crescita dell'inflazione; il secondo, *yield curve down*, prevede una riduzione dei rendimenti contestuale a una variazione nel rischio di longevità per le polizze vita; il terzo, chiamato *Nat-Cat*, è caratterizzato dal verificarsi di eventi catastrofici naturali che colpiscono simultaneamente l'Europa. Lo stress test valuterà inoltre le potenziali implicazioni del cyber risk.

Saranno coinvolti 42 gruppi assicurativi europei, pari al 78% del mercato: sotto osservazione anche le italiane **Generali, Unipol, Intesa Sanpaolo Vita e Poste Vita**.

trainato soprattutto da prodotti a basso assorbimento di capitale (+3,1%). Il margine sul new business risulta pari al 2,6%, in miglioramento dal 2,2% su base annua. Crescita a doppia cifra della raccolta della bancassurance e del canale agenti, “grazie sia a prodotti capital light sia a polizze di puro rischio”.

ITAS, FABRIZIO LORENZ CONFERMATO ALLA PRESIDENZA

Raffaele Agrusti, già dg della mutua trentina, assume la carica di amministratore delegato

L'assemblea dei delegati di **Itas** ha eletto il cda che guiderà la mutua trentina nei prossimi tre anni. Ha prevalso a larga maggioranza, con 116 voti, la lista presentata dal presidente **Fabrizio Lorenz**, che viene così confermato alla guida della compagnia. Tra i componenti del nuovo cda, oltre allo stesso Lorenz, figurano, tra gli altri, anche **Giuseppe Consoli, Raffaele Agrusti, Giancarlo Bortoli, Gerhart Gostner, Pierpaolo Marano e Mario Ramonda**. Alla lista di **Andrea Girardi** sono andati 62 voti, sufficienti a portare due nomi nel consiglio: **Maria Teresa Bernelli e Paolo Vagnone**.



CRESCERE LA RACCOLTA DI ALLIANZ ITALIA

Nel primo trimestre dell'anno, la produzione si attesta a 3,8 miliardi di euro, in rialzo dell'1,8%

Inizia bene il 2018 di **Allianz Italia**. Nel primo trimestre dell'anno la compagnia ha raccolto 3,8 miliardi di euro, in crescita dell'1,8% rispetto ai tre mesi precedenti. L'utile operativo si attesta a 360 milioni di euro, in linea con quanto registrato nello stesso periodo del 2017.

I premi nei rami danni sono leggermente calati (-0,3%) a 1,1 miliardi: da evidenziare però, come spiega una nota, “un netto recupero nell'auto, segmento nel quale si è distinto in particolare il canale agenti”. Il business vita cresce del 2,6% e si attesta a 2,7 miliardi di euro,

Fra i primi atti del nuovo consiglio di amministrazione c'è l'introduzione nella governance della nuova carica di amministratore delegato, che sarà Raffaele Agrusti, il quale continuerà a ricoprire anche il ruolo di direttore generale. Gerhart Gostner e Giuseppe Consoli sono stati invece confermati nel ruolo, rispettivamente, di vicepresidente e vicepresidente vicario.

CHIUSA L'IPO PER AXA EQUITABLE

La raccolta, comprensiva dei bond convertibili e di una greenshoe option, si attesta a 4,02 miliardi di dollari

Il gruppo **Axa** ha chiuso l'Ipo della sussidiaria statunitense **Axa Equitable** con una raccolta di 2,75 miliardi di dollari. La compagnia ha venduto il 24,5% del capi-



tale a un prezzo di 20 dollari per azioni, il 17% in meno della forbice fra 24 e 27 dollari che era stata annunciata a fine aprile. Un risultato compensato dall'esito di altre operazioni che il gruppo assicurativo ha promosso negli Stati Uniti. L'offerta di bond convertibili ha portato a una raccolta di 750 milioni di dollari, mentre altri 520 milioni sono arrivati con l'esercizio di una *greenshoe option*.

L'ammontare complessivo si attesta quindi a 4,02 miliardi di dollari. L'insieme delle operazioni, spiega una nota della compagnia, consentirà ad Axa di mettere in sicurezza l'acquisizione da 12,4 miliardi di euro del gruppo **XL**: considerate le risorse aggiuntive raccolte, "il finanziamento di XL è ormai assicurato e non dipende da ulteriori emissioni di debito".

EQT VIII ACQUISISCE FACILE.IT

Confermato l'attuale management del comparatore: Mauro Giacobbe resta ceo

Il fondo svedese **Eqt VIII** ha siglato un accordo per l'acquisizione **Facile.it** dal fondo **Oakley Capital** e altri soci di minoranza: come concordato dalle parti, il valore della transazione non sarà divulgato.

Secondo quanto si apprende da un comunicato stampa, Eqt VIII sosterrà lo sviluppo della strategia di crescita di Facile.it, attraverso la propria esperienza nel settore Tmt e sfruttando il proprio network industriale. Negli ultimi cinque anni, la piattaforma di comparazione online ha registrato una crescita media annua del fatturato del 21%, generando ricavi nel 2017 per circa 66 milioni di euro.

Confermato l'attuale management di Facile.it: il ceo **Mauro Giacobbe** continuerà a guidare l'azienda. Per Giacobbe, "l'approccio industriale di Eqt, la sua presenza globale insieme alla sua prospettiva locale e all'ampio network, saranno di validissimo apporto per nell'intertraprendere la prossima fase di crescita".

FINALMENTE LA IDD

Agenti e broker plaudono alle modifiche apportate al decreto di recepimento della direttiva

Il Consiglio dei ministri ha approvato in via definitiva il decreto di recepimento della *Idd*. Il Governo ha tenuto conto dei pareri espressi dalle commissioni speciali di Camera e Senato, accogliendo così alcune delle richieste che arrivavano dalle associazioni di intermediari. **Anapa Rete ImpresAgenzia** ha sottolineato in particolare l'importanza dell'opposizione, fatta insieme ad **Aiba** e **Acb**, all'*hard disclosure*, ossia al paventato obbligo per gli intermediari di comunicare al cliente la natura del compenso ricevuto, le provvigioni e gli eventuali incentivi. Plauso anche da parte di **Sna** e **Ulias**, che hanno espresso approvazione per l'opera compiuta dalle commissioni speciali.

Tanti gli aspetti toccati dalla norma: risoluzione stragiudiziale delle controversie; istituzione dell'organismo di registrazione degli intermediari assicurativi e riassicurativi; coordinamento delle disposizioni normative e regolamentari in materia di prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi pre-assemblati; e modifica dell'impianto sanzionatorio per imprese e distributori.

VITTORIA ASSICURAZIONI VERSO IL DELISTING

Vittoria Capital lancia un'Opas a 14 euro per uscire da Piazza Affari

Vittoria Assicurazioni si appresta a *delisting* da Piazza Affari, voluto da **Vittoria Capital** che detiene il 51,15% della compagnia. L'operazione sarà portata avanti attraverso un'*Opas* sul flottante della compagnia, pari al 40,76%, ed è stata lanciata al prezzo di 14 euro per azione. L'obiettivo della revoca della quotazione è semplificare la governance del gruppo, al fine di meglio valorizzare la visione industriale della compagnia.

In caso di adesione totalitaria Vittoria sosterrà un *cash out* da 385 milioni. L'Opas è vincolata al raggiungimento del 95% del capitale, visto che il fine ultimo è il delisting della società. Advisor di Vittoria Capital sono **Ubs Investment Bank** come consulente finanziario, e lo studio legale **Gianni, Orioni, Grippo**.

SCENDONO I RECLAMI

Secondo l'Ivass, nel 2017 il dato è in calo del 13,7% su base annua

Nel 2017 le compagnie italiane ed estere hanno ricevuto 103.974 reclami. Lo ha annunciato l'Ivass, rilevando come il dato risulti in calo del 13,7% rispetto all'anno precedente. L'incidenza dei reclami, calcolata in numero di rimostranze ogni 10mila polizze, si attesta a una media di 5,7% per le imprese italiane e 14,3% per quelle dell'Unione Europea. Nel complesso, i reclami accolti sono stati il 29,8%, quelli transatti l'11,5%, e quelli respinti il 54%: il restante 4,8%, al 31 dicembre scorso, risultava ancora in fase istruttoria.

Il segmento dell'Rc auto si intesta il maggior numero di reclami (48%), seguito dagli altri rami danni (33,4%) e dai rami vita (13,7%). Una graduatoria che trova conferma anche nell'analisi dei principali motivi di reclamo, con la fase di liquidazione sinistri nel segmento *motor* che si pone ai vertici della classifica.

DUAL ITALIA RILEVA SYNKRONOS ITALIA

Munich Re e Reale Group continueranno a offrire il proprio supporto fornendo capacità assicurativa

Dual Italia ha acquisito Synkronos Italia, underwriting agency partecipata da Munich Re e Reale Group. Il deal permetterà a Dual Italia di consolidare la propria posizione nel mercato delle *Mga* come più grande agenzia di sottoscrizione italiana. L'integrazione di Synkronos in Dual Italia si completerà entro la fine dell'anno. Munich Re e Reale Group hanno confermato il loro supporto in termini di capacità assicurativa.

“L'acquisizione di Synkronos – ha commentato l'ad di Dual Italia, **Maurizio Ghiloso** – consolida il nostro posizionamento nel mercato italiano e ci consente di proporre al perimetro allargato dei nostri partner commerciali un portfolio di offerta specialistico più ampio e diversificato, sempre garantito da una capacità assicurativa di altissimo standing”.

L'ARBITRO DÀ RAGIONE AD AMISSIMA

Confermata la validità dell'accordo di bancassurance con Banca Carige

Il collegio della Camera arbitrale di Milano ha respinto all'unanimità le richieste formulate da Banca Carige, confermando così la validità dell'accordo di distribuzione in vigore con Amissima Vita che era stato sottoscritto al momento della cessione delle due compagnie Amissima Vita e Amissima Assicurazioni ad Amissima Holdings.

Nel 2016 la banca genovese aveva depositato una domanda di arbitrato per chiedere la nullità delle clausole dell'accordo distributivo stipulato con Amissima Vita “relative all'obbligo di esclusiva, agli obiettivi di distribuzione e alle penali, e di conseguenza la nullità dell'intero accordo o, comunque, la perdita di efficacia dello stesso”. In una nota ufficiale, il gruppo Amissima dice di confidare nel fatto “che la decisione possa rappresentare un ulteriore stimolo per continuare a lavorare con il nuovo management di Banca Carige con rinnovata energia”.

LUIGI LANA È IL NUOVO PRESIDENTE DI REALE MUTUA

Raccoglie il testimone di Iti Mihalich, in carica per 15 anni consecutivi

Passaggio di consegne al vertice di Reale Mutua: dopo 15 anni consecutivi alla presidenza della mutua assicuratrice torinese, Iti Mihalich lascia la carica a Luigi Lana. “A me il compito e l'onore di portare avanti il prestigioso incarico, ricoperto prima di me da illustri presidenti, di elevata esperienza e professionalità”, ha commentato il



La sede di Reale Group a Torino

neo-presidente, già direttore generale e consigliere della compagnia. Mihalich resterà invece membro del consiglio di amministrazione per altri tre anni.

Il passaggio del testimone è arrivato in concomitanza con il 190° compleanno dei Reale Mutua. Un appuntamento che la compagnia ha voluto festeggiare con due donazioni, effettuate da **Reale Foundation**, per un importo complessivo di 240mila euro all'*Ospedale infantile Regina Margherita* e dell'*Ospedale ostetrico ginecologico Sant'Anna* di Torino.

GENERALI ACQUISTA NELL'EST EUROPA

Il gruppo rileva una società in Slovenia e altre due compagnie in Polonia

Generali si rafforza nell'Est Europa. Il gruppo ha annunciato di aver rilevato le attività di **Adriatic Slovenica**, terzo gruppo sloveno, e due compagnie polacche, **Concordia Insurance** e **Concordia Polska Tuw**. L'operazione in Slovenia, secondo quanto rivelato dal venditore, **Kd Group**, ha avuto un costo di 245 milioni di euro: ancora ignoti, invece, i dettagli sulle acquisizioni in Polonia. "Siamo già uno dei più grandi gruppi assicurativi del mercato dell'Europa centrale e dell'est, ma vediamo ancora questa regione come un target per un'ulteriore crescita strategica e investimenti", ha commentato **Luciano Cirinà**, ceo di **Generali Cee Holding**. Insieme ad **Adriatic Slovenica**, Generali ha rilevato anche il gestore di fondi comuni **Kd Skladi**, con asset per oltre 750 milioni di euro e attività pure in Croazia e Macedonia. Secondo i numeri portati da Generali, le acquisizioni faranno crescere del 7% il business del gruppo assicurativo in Austria, Europa orientale e Russia, "raggiungendo - ha chiosato Cirinà - oltre 6,4 miliardi in termini di raccolta premi".

UNA NUOVA GUIDA PER INSURANCE EUROPE

Andreas Brandstetter succede a Sergio Balbinot alla presidenza della federazione

Andreas Brandstetter è il nuovo presidente di **Insurance Europe**. Dal 2011 ceo e presidente di **Uniq**, assume la carica dopo i due mandati di **Sergio Balbinot**. "Sono davvero onorato di essere stato eletto per rappresentare il settore assicurativo europeo come presidente della sua federazione", ha commentato Brandstetter. "La nostra industria - ha continuato - apporta un enorme contributo alla società, sia attraverso la protezione che offriamo ai clienti sia attraverso gli investimenti a lungo termine nell'economia reale".

Brandstetter è entrato nel settore assicurativo nel 1997 come assistente dell'allora ceo di **Uniq**, diventando poi membro del consiglio di amministrazione, responsabile per i mercati internazionali e per il settore *fusioni e acquisizioni*.

TANTE ALTRE NEWS SU INSURANCETRADE.IT

Usa il qr code per accedere alla homepage e iniziare a navigare

Sul portale www.insurancetrade.it è possibile trovare numerose altre news riguardanti il mercato, le compagnie, la distribuzione, la normativa e tutte le novità legate al settore assicurativo. Le notizie della sezione *Brevi* sono inoltre approfondite on line sul sito. Collegati con smartphone o tablet per accedere alla homepage, dalla quale puoi navigare liberamente.

Nel mese di maggio i contenuti più visti sul sito sono stati: l'agenda del convegno *Rischi, il valore della conoscenza*; la news *Ania, la polizza vita non è in discussione*; l'articolo *Vittoria Assicurazioni verso il delisting*; la notizia *Cattolica, l'assemblea della svolta*; e la news *Reale Mutua, Luigi Lana è il nuovo presidente*.

Puoi anche registrarti gratuitamente e scegliere di ricevere via email ogni giorno il quotidiano di settore *Insurance Daily* e la newsletter settimanale. *Insurancetrade.it* non è solo un sito di informazione, ma una vera e propria community, presente sui principali social network, come Facebook, Twitter e LinkedIn.

Nel mese di maggio i contenuti più cliccati sulla pagina Facebook di *Insurance Review* sono stati: l'articolo *Prepararsi per Idd*; la news *L'innovazione è riprogettare il futuro*; e l'editoriale *Le assicurazioni che creano network*.

I contenuti di *Insurance Review* più visualizzati su LinkedIn sono stati: l'intervista ad Alberto Tosti, dg di Sara Assicurazioni, *Agire, ma in modo diverso*; l'articolo *Potere al dato*; e la news *I broker e l'opportunità del cyber*.

Insurance Trade®
WWW.INSURANCETRADE.IT



LA NATURA delle POLIZZE UNIT e INDEX LINKED

La recente pronuncia della Cassazione sui prodotti vita di ramo terzo ha creato qualche confusione che l'Ania ha cercato di chiarire. Ma anche una serie di interventi giurisprudenziali confermano l'essenza assicurativa

di **LAURA TROIANO**
e **ANDREA POLIZZI**,
studio legale D'Argenio Polizzi e Associati

Con ordinanza n. 10333 del 30 aprile 2018, la Corte di Cassazione si è (nuovamente) pronunciata sulla natura delle polizze assicurative di ramo terzo, a contenuto finanziario, ossia i contratti assicurativi di tipo unit e index linked.

Il tema non è nuovo. Ma il rilievo dato dai canali di informazione che per primi hanno diffuso il contenuto di tale ordinanza e l'enfasi (non del tutto giustificata) che ha caratterizzato i primi commenti su di essa, hanno avuto l'effetto di creare una certa confusione sulle reali caratteristiche dei prodotti vita cosiddetti *linked*, la cui natura assicurativa, si è sostenuto, deve essere messa automaticamente in discussione ogniqualvolta manchi, nell'ambito prodotto, "la garanzia di conservazione del capitale alla scadenza".

Già nelle ore immediatamente successive alle prime pubblicazioni e commenti, l'Ania ha smentito la portata generalizzata dell'ordinanza in commento, sottolineando la specificità del caso concreto oggetto di decisione dalla Corte, riguardante "errori di

trasparenza e di comportamento relativi a un singolo prodotto, commercializzato nel 2006" e sottolineando che non possono rilevarsi "nella pronuncia della Suprema Corte conclusioni che mettano in dubbio la connotazione di pro-

dotto assicurativo con riferimento alle polizze con contenuto finanziario, che peraltro già allora risultavano soggette a precisi obblighi di trasparenza e regole di condotta".

La decisione in oggetto, come correttamente suggerito dall'Ania e dai commenti di autorevoli operatori del settore che si sono susseguiti nei giorni successivi, deve essere pertanto letta con riferimento al caso concreto (una polizza *index linked* stipulata nel 2006, senza che gli assicurati/fiduciari avessero ottenuto idonea informativa in relazione al contratto poi contestato) nonché alla normativa e agli



orientamenti giurisprudenziali relativi alle polizze di ramo terzo, di cui si propone un breve *excursus*.

La normativa europea e domestica

I prodotti di ramo terzo trovano puntuale disciplina nella normativa europea e domestica in materia di assicurazioni sulla vita, nell'ambito delle quali sono tipizzate quali contratti di natura assicurativa. Sono certamente da interpretare in questo senso le definizioni proposte dalle direttive europee in materia di assicurazione vita (le numero 2002/83/Ce, 2002/87/Ce e le precedenti direttive 73/239/Cee e 79/267/Cee) che nella classificazione in rami assicurativi, riconducevano al ramo III "Le assicurazioni di cui all'art. 2, punto 1, lettere a) e b), connesse con fondi di investimento", nonché dalle fonti interne di rango primario e regolamentare".

Se da un lato, infatti, il Codice delle Assicurazioni Private (D. Lgs. 209/2005, nel seguito Cap), riprendendo la definizione di matrice europea, risulta particolarmente chiaro nel



definire le polizze unit e index linked come "III. Le assicurazioni di cui ai rami I e II le cui prestazioni principali sono direttamente collegate al valore di quote di organismi di investimento collettivo del risparmio o di fondi interni (*unit linked*, n.d.r.) ovvero a indici o altri valori di riferimento (*index linked*, n.d.r.)", dall'altro il Regolamento Isvap 35/2010, fa espresso riferimento, nelle definizioni, alla natura assicurativa dei contratti unit e index linked.

Particolare rilevanza assume, poi, la direttiva (Ue) 97/2016 (Idd), in fase di recepimento nell'ordinamento italiano, che riconduce i contratti assicurativi di ramo III ai cosiddetti *prodotti di investimento assicurativo*. Questi ultimi sono definiti all'art. 1, lettera ss-bis) dello

schema di decreto di recepimento della direttiva Idd (la cui versione finale è stata approvata recentemente, in attesa della entrata in vigore) tramite espresso richiamo della definizione dell'art. 4 del Regolamento (Ue) n.1286/2014 (Priips), che identifica tali prodotti come "prodott[i] assicurativ[i] che presenta[no] una scadenza o un valore di riscatto e in cui tale scadenza o valore di riscatto è esposto in tutto o in parte, in modo diretto o indiretto, alle fluttuazioni del mercato".

La giurisprudenza italiana

Volgendo ora lo sguardo al panorama giurisprudenziale italiano, occorre evidenziare che la pronuncia in analisi non ha carattere di particolare novità. La

natura dei prodotti assicurativi di ramo III risulta a lungo (e tuttora) dibattuta dai giudici di merito italiani. Il contrasto, nonostante la chiara evoluzione normativa cui si è fatto cenno, non ha ancora trovato una definitiva composizione, che porti a una interpretazione condivisibile.

Al di là del frequente approccio *filo-consumistico* riconoscibile in alcune pronunce, i giudici che intendono i contratti *linked* come prodotti finanziari puri (o come contratti a causa mista con prevalenza di quella finanziaria) fondano la propria interpretazione sulla analisi della allocazione del rischio, identificando quali prodotti finanziari quei contratti assicurativi che non prevedono alcuna garanzia di capitale, in cui il rischio - è stato più volte sostenu-

to - risulta essere pienamente allocato in capo al contraente assicurato. La stessa Corte di Cassazione, Sezione terza, si era già pronunciata, qualche anno fa, in relazione alla natura dei prodotti linked (sentenza 6061/2012), affermando che il giudice di merito "...deve interpretare il contratto al fine di stabilire se esso, al di là del nomen iuris attribuitogli, sia da identificare effettivamente come polizza assicurativa sulla vita (in cui il rischio avente a oggetto un evento dell'esistenza dell'assicurato è assunto dall'assicuratore), oppure si concreti nell'investimento in uno strumento finanziario (in cui il rischio cosiddetto di performance sia per intero

addossato sull'assicurato). Tale giudizio, in quanto rispettoso delle regole di ermeneutica contrattuale ed espresso con motivazione congrua e logica, non è sottoposto a censura in sede di legittimità".

L'interpretazione della corte di giustizia europea

Nell'ordinanza in commento, la Corte di Cassazione, lungi dal proporre teorie rivoluzionarie, si è quindi allineata all'interpretazione di sezione, adeguandosi pertanto "al giudizio di fatto", ritenuto motivato e pertanto non censurabile in sede di legittimità, effettuato in concreto dalla Corte d'Appello di Milano, secondo cui

in mancanza (del ...) "la garanzia di conservazione del capitale alla scadenza e dunque la natura assicurativa del prodotto, il prodotto oggetto dell'intermediazione doveva essere considerato un vero e proprio investimento finanziario [...] sicché trovavano applicazione il Tuf e il Regolamento Consob".

Deve essere tuttavia considerato come tale orientamento dovrà confrontarsi in futuro, oltretutto con le scelte del legislatore europeo, con l'autorevole interpretazione della Corte di Giustizia dell'Unione europea, avente valore generale e applicabile in tutti gli ordinamenti degli Stati membri, che, in sentenza C-166/11 del

01/03/2012 (vertenza Gonzales Alonso), ha affermato con chiarezza "29. ... i contratti detti *unit linked*, oppure "collegati a fondi di investimento [...], sono normali in diritto delle assicurazioni. Difatti il legislatore dell'Unione ha ritenuto che questo tipo di contratti rientri in un ramo dell'assicurazione sulla vita, come si ricava espressamente dall'allegato I, punto III, della direttiva *Assicurazione vita*, letto in combinato disposto con l'articolo 2, punto 1, lettera a), della stessa direttiva[1]. 30. Peraltro, già prima dell'entrata in vigore della direttiva 85/557, le assicurazioni collegate a fondi di investimento erano considerate, conformemente all'art. 1, punto 1, lettera a) della direttiva 79/267, nonché al punto III dell'allegato alla medesima, come rientranti in un ramo dell'assicurazione sulla vita".

Orientamenti consolidati e condivisi

Non pochi sono i giudici di merito che fanno propria questa interpretazione, fondata su dati normativi chiari e inconfutabili e si conformano all'interpretazione della



© Vladimir Cetinski - iStock



Corte di Giustizia dell'Unione europea, generale e vincolante in tutti gli Stati membri in forza degli effetti extraprocessuali delle decisioni interpretative del giudice europeo. Particolarmente significativa in questo senso la posizione del Tribunale di Bolzano nella pronuncia del 4 settembre 2017, secondo cui "la Cge nella sentenza C-166/11 ha in linea di principio stabilito che [...] i contratti assicurativi *unit linked* non rappresentano un'anomalia ma erano già previsti dalla *prima* direttiva 79/267/Cee: essendo il mercato assicurativo *aperto* all'interno dell'Ue, tale fattispecie deve essere considerata come pro-

dotto assicurativo legale anche in Italia". Nello stesso senso devono interpretarsi le recenti conclusioni dell'avvocato generale M. Campos Sánchez-Bordona, presentate il 21 novembre 2017, causa C-542/16, secondo cui i contratti assicurativi vita di ramo terzo devono intendersi come "figur[e] contrattual[i] riconducibil[i] all'ambito delle assicurazioni (e, di conseguenza, idoneo a essere inquadrato nell'intermediazione assicurativa). A essa ha fatto riferimento la Corte allorché ha dichiarato che i *contratti* detti *unit linked*, oppure *collegati a fondi d'investimento* (...) rientrano in un ramo dell'assicurazione

sulla vita, come si ricava espressamente dall'allegato I, punto III, della direttiva *assicurazione vita*, letto in combinato disposto con l'articolo 2, punto 1, lettera a), della stessa direttiva".

Sia inoltre consentito, per completezza, un richiamo all'orientamento dell'*Arbitro per le controversie finanziarie* (Acf) che, come noto, decide sulle controversie fra investitori e intermediari, rientrando fra questi ultimi anche le imprese di assicurazione limitatamente all'offerta in sottoscrizione e al collocamento di prodotti di ramo III dalle stesse emessi, e che identifica nelle sue pronunce le polizze *linked* e le operazioni di capitalizzazione come prodotti assicurativi con componente finanziaria appartenenti ai rami vita III e V, riconoscendone, pur nella loro peculiarità, la natura assicurativa.

Continuità nel trattamento giuridico

In siffatto contesto, i dati normativi nazionali ed europei nonché l'orientamento interpretativo della Corte di Giustizia dell'Unione europea depingono sempre più a

favore della natura assicurativa (pur con innegabile componente finanziaria sottostante) dei prodotti di ramo terzo, in palese contrasto con una riqualificazione generalizzata e aprioristica delle polizze assicurative di tipo *linked* che (in assenza di uno specifico e chiaro intervento normativo di segno opposto) non possono certamente essere ricondotte a strumenti finanziari *tout court* con le conseguenze (civili e fiscali) in tema di riqualificazione pativate nei primi commenti alla sentenza.

Non si ravvisano pertanto dall'esame della recente ordinanza della Cassazione elementi per cui le polizze vita di ramo terzo emesse dalle compagnie italiane ed estere operanti sul mercato italiano debbano ricevere un trattamento giuridico (che infici, ad esempio, i caratteri di impignorabilità e in-sequestrabilità a esse connotati) diverso da quello sinora applicato dal mercato, che anzi è in via di ulteriore consolidamento nel quadro di recepimento delle normative europee richiamate nell'ambito della presente analisi. ❶

UN'IMPORTANZA SISTEMICA

L'aggiornamento professionale promosso dalle associazioni peritali gioca a favore di tutti gli operatori del mercato, contribuendo alla costruzione di un sistema basato sulla consapevolezza, la qualità professionale e la capacità di generare risultati

di **PAOLO ANDREOLI**,
consigliere di Aipai

All'inizio del 2018 abbiamo ricevuto notizia del rinnovato accordo fra le compagnie assicuratrici per la gestione e la liquidazione dei sinistri in coassicurazione indiretta riguardanti le polizze incendio, furto e multirischi.

Tale accordo rappresenta il corollario di una profonda volontà condivisa, frutto anche del contributo della confederazione dei periti, che di giorno in giorno sta registrando continue adesioni fra le compagnie assicuratrici.

Non voglio in questa sede entrare nel merito dei contenuti dell'accordo, ma darne evidenza quale esempio per ciò che concerne il ruolo delle associazioni di settore, a dimostrazione della loro importanza sistemica e del contributo, altrimenti inesperto, che viene ogni giorno proposto.

A seguito dell'accordo sopra citato, si rendono necessarie una serie di iniziative a carattere informativo e formativo per educare quanti più possibili operatori del settore alla conoscenza del testo, alle sue finalità e alla sue possibili procedure di applicazione.

Proprio in questa ottica **Aipai**, in accordo con le altre associazioni peritali e attraverso la confede-

razione **Periti Uniti**, ha avviato un programma di incontri sul territorio tramite i quali si vuole approfondire il nuovo accordo per la coassicurazione indiretta, definendo gli ambiti di applicazione e le casistiche più comuni, ed evidenziando anche le situazioni critiche che in ogni forma di accordo, anche in minima parte, si possono generare.

Il tema di questa riflessione quindi non è l'accordo in sé, ma il ruolo delle associazioni peritali in una dimensione di mercato assicurativo che sembra snaturare la singola peculiarità professionale in direzione di una standardizzazione di servizi assicurativi, erogati con il principale scopo di rendere efficace economicamente il sistema.

Una forza culturale

L'istituzione della perizia, intesa come storicamente conosciuta e ribadita ancora oggi nel contratto assicurativo, sembra avere perso valore in ragione di una esigenza di costo economicamente sostenibile, sostituita da altre forme di *periziaggio sistemico*, ritenuto lecito non certo per la forma, ma unicamente

per la sua riconducibilità a tabelle di costo medio sinistri.

La domanda che dobbiamo porci è se gli operatori che intervengono sul campo con questi metodi *innovativi* debbano essere consci di quello che fanno o se, invece, sia sufficiente che sappiano quale pulsante premere senza avere consapevolezza dei motivi e delle conseguenze. Volutamente, ho inteso avviare il mio ragionamento partendo dal nuovo accordo fra compagnie assicuratrici, perché l'esigenza di educare al corretto uso della norma deriva da una volontà del sistema. Non si può dire quindi che al sistema interessi solo il risultato (almeno, in questo caso non è così). È allora che le associazioni peritali diventano necessarie.

Il ruolo culturale e formativo di Aipai diventa quindi anche utile, ma non lo si può considerare solo come strumento da usare all'occorrenza: è una forza presente nel sistema, alle volte più latente che espressa, ma fondante del nostro intendere la professione. La capacità di essere una presenza capillare e viva gioca a favore di tutti gli

operatori del mercato, e quanti più soggetti a vario titolo vengono inseriti nel sistema informativo e formativo, tanto più il sistema ne potrà trarre giovamento in termini di linguaggio, risultati e assenza di contenziosi.

Anche un medico condotto, a volte, può arrivare a prescrivere farmaci dopo un semplice colloquio telefonico, ma ciò non toglie che per farlo debba essere medico, sapere perché lo fa e quali solo le possibili conseguenze per il paziente.

Questo determina e rende evidente il ruolo insostituibile delle associazioni, soprattutto nell'ottica di quelle professioni non regolamentate disciplinate dalla legge n. 4 del 2013, per cui l'associazione risulta soggetto centrale nel mantenere e certificare il credito formativo del professionista.

Spero, con questo, di aver chiarito e dimostrato quanto sia importante tale soggetto, per il suo ruolo storico e per la capacità di presenza nel tempo, affinché non rischi di essere ricordato e valorizzato solo in queste particolari circostanze.