



PRIMO PIANO

Nucleare Ue, gli stress test non bastano

Tutte le centrali nucleari sul territorio Ue devono adeguare il livello di sicurezza e devono essere gestite solo da operatori in grado di poter sostenere i costi di eventuali danni all'ambiente e alle persone.

È questo il contenuto di una risoluzione approvata ieri a larga maggioranza dal Parlamento Europeo. Il pronunciamento sulle centrali nucleari arriva dopo quello del commissario europeo all'ambiente, Gunter Oettinger, che questa settimana aveva annunciato l'arrivo, ad aprile, di una direttiva sulla sicurezza degli impianti nucleari, a cui seguirà un regolamento che prevede l'obbligo di assicurazione per ogni danno potenziale.

Il testo della risoluzione critica anche gli *stress test* sulla sicurezza delle centrali, ritenuti "limitati nello scopo" e senza una valutazione della preparazione della popolazione in caso di disastro. Nell'Ue, rileva l'Europarlamento, sono almeno 47 le centrali in zone con oltre centomila abitanti nel raggio di 30 km. Un emendamento si spinge oltre: gli stress test hanno mancato nel valutare alcuni rischi, quali eventi secondari, deterioramento dei materiali e errori umani, non costituendo così una vera garanzia di sicurezza.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Problematiche applicative in materia di collaborazioni

Al di là delle reazioni contrastanti sulla validità o meno delle collaborazioni tra intermediari, risulta necessario delineare un quadro normativo più dettagliato che chiarisca come operare non solo in fatto di trasparenza e adeguatezza, ma anche nella suddivisione delle responsabilità e della formazione sul prodotto

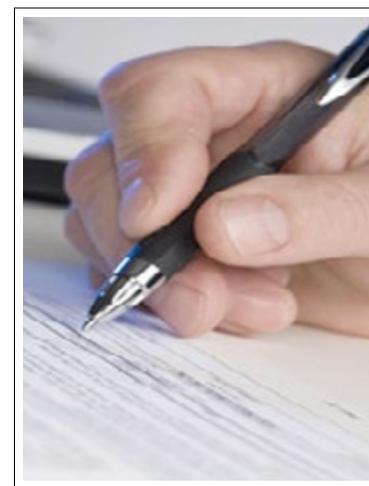
L'art. 22, commi 10 e seguenti, del d.l. 179/2012, convertito con modificazioni con Legge 221/2012, introduce la possibilità per gli intermediari di assicurazione iscritti al Rui di "adottare forme di collaborazione reciproca nello svolgimento della propria attività anche mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati", allo scopo di "favorire il superamento dell'attuale segmentazione del mercato assicurativo e accrescere il grado di libertà dei diversi operatori". Alla sola condizione che al cliente sia fornita una corretta e completa informativa in relazione ai dati identificativi, al ruolo degli intermediari e al rapporto di collaborazione.

Gli intermediari assicurativi che svolgono attività di intermediazione in collaborazione tra di loro rispondono in solido per gli eventuali danni sofferti dal cliente, a cagione dello svolgimento di tale attività, salve le reciproche rivalse nei loro rapporti interni. Infine, per assicurare l'effettività dell'istituto, il comma 12 stabilisce, a decorrere dal 1 gennaio 2013, la nullità "per violazione di norma imperativa di legge" delle clausole fra mandatario e impresa assicuratrice incompatibili, da considerarsi "non apposte". All'Ivass, infine, il legislatore affida il compito di vigilare e adottare "eventuali" direttive per l'applicazione della norma e per garantire adeguata informativa ai consumatori. Altra e più complessa questione riguarda la definizione della piattaforma informatica comune per l'attuazione dell'istituto, che in ragione delle sue specificità non verrà affrontata in questa sede.

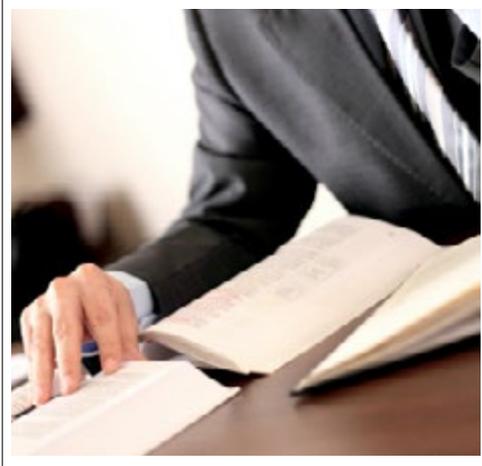
L'INSTAURAZIONE DI UNA COLLABORAZIONE "VERTICALE"

In disparte alle reazioni, talvolta contrastanti, che il mercato ha riservato all'introduzione dell'istituto in commento, il tenore della normativa pone alcune problematiche applicative che meritano, senz'alcuna pretesa di esaustività, di essere evidenziate. In primo luogo, l'utilizzo dell'avverbio "anche" pone il dubbio che, oltre alle forme di collaborazione di tipo *orizzontale* mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati (che prevede la reciproca possibilità di collocare presso i clienti dell'altro intermediario i prodotti assicurativi intermediati per conto delle rispettive compagnie mandanti), possano esserne instaurate pure di tipo *verticale*, che non prevedano l'utilizzo del mandato di uno dei due intermediari. Ciò, in definitiva, consentirebbe a un intermediario di assumere il ruolo di collaboratore d'un altro intermediario, più o meno alla stregua di un subagente, rendendo così inattuale (e superfluo) il controverso divieto di contemporanea iscrizione in più sezioni del Rui sancito dall'art. 109, comma 2, del *Codice delle Assicurazioni*.

L'instaurazione di una siffatta collaborazione *verticale* - forse eccedente le intenzioni del Legislatore - potrebbe indurre a ritenere che l'intermediario che utilizza il proprio mandato possa incorrere nella responsabilità oggettiva datoriale di cui all'art. 2049 cod.civ. per il fatto del collaboratore. In contraddizione con la solidarietà nell'obbligazione risarcitoria sancita dal comma 11 dell'art. 22, su cui torneremo a breve. (continua a p.2)



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



(continua da p. 1) LA FORMAZIONE SUI PRODOTTI DEL PARTNER COMMERCIALE

Altro aspetto che, forse, avrebbe meritato un cenno normativo – in un contesto fortemente orientato alla tutela commerciale e sostanziale dei consumatori –, riguarda l'attività di formazione sui prodotti del partner commerciale. L'assenza di qualunque riferimento a tale argomento, ad avviso di chi scrive, non esime le parti del rapporto di collaborazione dall'obbligo di prevedere impartirsi vicendevolmente quelle attività di formazione occorrenti alla valutazione dei prodotti assicurativi alla cui collocazione si concorre e dell'apprezzamento, in termini di adeguatezza, delle esigenze assicurative del cliente. Va da sé che, in difetto d'una puntuale normazione in materia, l'argomento dovrà essere disciplinato nell'ambito dei singoli accordi di collaborazione, affidandosi al più collaudato strumento di composizione dei contrapposti interessi, che è l'autonomia privata.

LA RESPONSABILITÀ NEI CONFRONTI DEI CLIENTI

Ad analoghe conclusioni deve pervenirsi in merito alla individuazione dei criteri di riparto interno della responsabilità nei confronti dei clienti. Se la norma tace in merito alla responsabilità nei confronti della compagnia (riconducibile all'ordinario regime di mandato), nei confronti dei clienti delinea invece la responsabilità solidale tra gli intermediari collaboranti (estesa alla rispettiva organizzazione d'impresa), limitandosi a far "salve le reciproche rivalse nei loro rapporti interni".

Fermo il dubbio che tale responsabilità solidale, certamente applicabile alle collaborazioni di tipo orizzontale, possa non esserlo a quelle di tipo verticale, resta il fatto che, ove le parti non abbiano individuato nell'ambito della propria autonomia negoziale criteri univoci per il riparto di responsabilità, troverà applicazione la presunzione di uguaglianza dettata, in materia contrattuale, dall'art. 1298, comma 2, cod.civ. e, in materia extracontrattuale, dall'art. 2055, u.c., cod.civ.

Va dunque evidenziata l'opportunità che le parti individuino in via preventiva, nell'ambito della concreta attività svolta, i criteri per un riparto interno della responsabilità in ragione della gravità della colpa individuale e delle entità delle conseguenze che ne sono derivate. Laddove possibile, individuino inoltre idonee forme di garanzia reciproca. Il tema non è dissimile da quello (ancora irrisolto) dei raggruppamenti temporanei d'impresa negli appalti pubblici, per i quali il Legislatore si è limitato a perimetrare le responsabilità esterne, senza dettare alcuna disposizione per la gestione dei rapporti interni, resa vieppiù difficoltosa dal fatto che tale modello organizzativo non è riconducibile ad alcun istituto noto all'ordinamento.

ALL'IVASS UN RUOLO MARGINALE

Merita infine un cenno il ruolo, sorprendentemente marginale, che il legislatore ha accordato all'Ivass in sede di attuazione dell'istituto.

A dispetto della rafforzata natura di *Authority* indipendente assegnatagli dall'art. 13 del d.l. 95/2012, convertito dalla legge 135/2012, l'Ivass avrà la sola funzione di vigilare sulla corretta applicazione dell'art. 22 e di adottare, facoltativamente, "disposizioni attuative" al fine di garantire adeguata informativa ai consumatori (comma 10) o "eventuali direttive" per l'applicazione del divieto di clausole in contrasto con le collaborazioni e per garantire, ancora una volta, adeguata informativa ai consumatori (comma 12).

È innegabile che l'istituto in commento rappresenti una rottura con l'assetto tradizionale della distribuzione assicurativa nel mercato italiano. In tale contesto, l'assenza di riferimenti certi e l'eventualità – non remota – di un possibile squilibrio tra gli intermediari che intendano instaurare un rapporto di collaborazione, avrebbero potuto suggerire l'opportunità di delineare un quadro normativo più dettagliato, soprattutto a fronte della crescente attenzione che il legislatore e l'Istituto di vigilanza hanno dedicato ai temi della formazione, dell'adeguatezza e della responsabilità.

In definitiva, starà ancora una volta all'autonomia delle parti l'onere di colmare tale vuoto, individuando le soluzioni più idonee a prevenire e disciplinare le eventuali ipotesi di responsabilità, che possono nascondersi anche nelle pieghe delle più allettanti opportunità.

Andrea Bullo,
Studio legale Bullo – Ranieri



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



MERCATO

Ania, raccolta in calo a 105 miliardi di euro nel 2012

La diminuzione del 4,3% è frutto di una flessione avvenuta sia nel comparto Vita che nel Danni



Diminuisce la raccolta premi delle imprese assicurative che operano in Italia. L'**Ania** ha pubblicato i dati statistici relativi ai premi lordi contabilizzati nel 2012, che si attestano a **105 miliardi di euro** con una flessione del **4,3%** (-7,1% in termini reali). Una performance che deriva da una diminuzione sia dei premi del comparto vita (-5,5%) sia di quello danni (-1,9%). Come conseguenza del calo dei premi nel settore, l'incidenza dei premi totali (vita e danni) sul Prodotto interno lordo italiano è stata, nel 2012, del 6,8% (7,0% del 2011).

Entrando nel dettaglio, la raccolta premi nei **rami vita** ha sfiorato i **70 miliardi** con una diminuzione, in termini nominali, del **5,5%** rispetto al 2011 (-8,3% in termini reali). La contrazione fa seguito a quella già registrata alla fine del 2011 (-18%) ma va sottolineato come il comparto vita abbia, nel complesso, reagito positivamente al generale contesto di debolezza della domanda di attività primarie da parte delle famiglie, derivante dalla loro diminuita capacità di risparmio.

La diminuzione di circa il **10%** della raccolta premi è riscontrabile sia nei prodotti di **ramo I** - Vita umana sia in quelli di **ramo V** - Capitalizzazione (questi ultimi due incidono tuttavia per appena il 4% del totale premi). Le polizze di **ramo III** - Linked, a carattere prevalentemente finanziario, hanno registrato invece un aumento dei premi di oltre il 10% per una raccolta totale di 13,8 miliardi, anche per effetto di una ridotta volatilità dei mercati finanziari, soprattutto nella seconda metà dell'anno. Infine, le polizze relative al **ramo VI** - Fondi pensione sono aumentate di oltre il 20% raccogliendo premi per 1,9 miliardi.

Sempre nel 2012 la raccolta premi nei **rami danni** è stata pari a **35,4 miliardi** con un calo, in termini nominali, dell'**1,9%** rispetto al 2011 (-4,8% in termini reali). La diminuzione rispetto al 2011 è riscontrabile nel settore auto, i cui premi registrano una flessione, in termini nominali, del 2,2%; più specificatamente, -1,2% nel ramo Rc auto e -8,4% nel ramo Corpi veicoli terrestri. Anche negli altri rami danni i premi diminuiscono dell'1,5%. All'interno di questo macro-settore solo i premi di tre rami registrano una variazione positiva: Rc generale (+0,2%), Tutela legale (+2,6%) e Assistenza (+6,2%). Tutti gli altri rami sono risultati in calo: in particolare, hanno registrato una diminuzione superiore alla media i rami Altri danni ai beni (-1,5%), Incendio (-1,6%), Credito e cauzioni (-8,4%), Perdite pecuniarie (-10,6%) e Trasporti (-11,9%).

Beniamino Musto

RISK MANAGEMENT

Aon Benfield, lanciato un modello per valutare il rischio alluvione in Italia

Sviluppato da Impact Forecasting, funzionerà attraverso la piattaforma tecnologica Elements

È ormai diventato evidente quanto l'Italia sia un Paese a fortissimo rischio idrogeologico. Dissesti, straripamenti e alluvioni sono una costante minaccia, oltre che per la sicurezza della popolazione, anche per tutto il tessuto economico. Pensando a una realtà complessa come quella del territorio italiano, **Aon Benfield** Italia ha lanciato un modello per la valutazione del rischio di alluvione. Lo ha fatto attraverso **Impact Forecasting**, la propria società specializzata nell'elaborazione dei dati per la simulazione di rischi catastrofali, che ha messo a punto una serie di modelli attraverso i quali i clienti possono stimare il danno generato da catastrofi naturali basandosi su eventi avvenuti nel passato. Il *Modello alluvione Italia*, sviluppato internamente dal team attuariale di Aon Benfield Italia, si basa sull'evento che colpì il Nord Ovest della Penisola tra il 13 e il 16 ottobre del 2000 e che, ad oggi, costituisce l'unico evento alluvionale di rilevanza assicurativa/riassicurativa.

Il modello utilizza *Elements*, una piattaforma tecnologica sviluppata da Impact Forecasting, attraverso cui è possibile integrare tutti i modelli di valutazione di rischi catastrofali e calcolare così l'impatto finanziario derivante da eventi di questo genere. Oltre a elaborare stime di danno relative a eventi ipotetici, i modelli elaborati da *Elements* sono in grado di evidenziare su mappa geografica l'esposizione di un determinato portafoglio a eventi con una data intensità.

Nel *Modello alluvione Italia*, la valutazione del rischio è inserita in uno scenario probabilistico che rappresenta uno dei più concreti esempi di modellizzazione del rischio alluvione in Italia e permette di definire un *probable maximum loss* (pml) relativo a qualsiasi portafoglio oggetto di copertura, i cui risultati possono essere usati sia in ottica di risk management che in ottica riassicurativa.

"Attraverso l'inserimento del nostro modello alluvione in *Elements* - spiega **Giuseppe Gionta**, executive director di Aon Benfield Italia - si amplia il ventaglio di servizi tecnici che Aon Benfield Italia propone alla propria clientela". "Da oggi - aggiunge l'executive director **Vincenzo Cacia** - i nostri clienti potranno richiedere la licenza per l'utilizzo di *Elements* al fine di monitorare le proprie esposizioni al rischio alluvione e calcolare il sinistro atteso relativo al periodo di ritorno di riferimento".

B.M.



Cattolica, nel 2012 raddoppiato l'utile netto a 84 milioni di euro

In calo (-7,2) la raccolta premi complessiva, ma aumenta la solidità patrimoniale (1,6 miliardi)

L'utile netto consolidato del gruppo **Cattolica**, nel 2012, è raddoppiato rispetto all'anno precedente, attestandosi a **84 milioni di euro** dai 42 milioni del 2011. Un risultato fortemente positivo, a cui tuttavia si contrappone quello della raccolta premi complessiva dei settori danni e vita, che cala di 7,2 punti percentuali portandosi a **3,6 miliardi di euro**, rispetto ai 3,9 miliardi dell'esercizio precedente. Il risultato è penalizzato da una minore capacità di spesa e di risparmio delle famiglie italiane, che ha influito su una generale contrazione della raccolta, in particolare nel ramo vita. La raccolta premi del lavoro diretto nel comparto **danni** passa da 1.627 milioni del 2011 a **1.686 milioni** a fine 2012 (+3,6%). Nel comparto **auto** si registra una raccolta pari a **976 milioni** di euro, in crescita del 5,3% rispetto a fine 2011. In aumento la raccolta dei **rami non auto**, a **710 milioni** di euro (+1,4%). Positivo anche il combined ratio, che mostra un ulteriore miglioramento a **95,7%** rispetto al 96,9% del 2011.

Nel segmento **vita**, la raccolta da lavoro diretto si attesta a **1.976 milioni** di euro. La flessione rispetto all'anno precedente (-14,8%) è in linea con l'andamento del mercato ed è principalmente dovuta al calo della raccolta del canale bancario che, pur

continuando a risentire della situazione dei mercati, segna comunque un miglioramento progressivo nella seconda parte del 2012. In termini di tipologia di prodotto la raccolta è stata focalizzata in particolare sui prodotti di ramo I e V. Si conferma la solidità del **patrimonio netto consolidato** del gruppo, pari a **1.6 miliardi di euro** (1.2 miliardi di euro nel 2011), incrementato soprattutto grazie al miglioramento della riserva *available for sale* dovuta principalmente alla ripresa di valore dei titoli di stato italiani presenti in portafoglio. Il margine di **solvibilità** del gruppo, ante dividendo proposto, è pari a **1,61** volte il minimo regolamentare (1,25 volte nel 2011).

“Questi risultati sono il frutto di un lavoro pluriennale - spiega il presidente, **Paolo Bedoni** - e di scelte che ci hanno portato a rinnovare, passo dopo passo, il modello di business nell'ambito di una governance che, anche con la recente riforma dello Statuto, ha puntato a rafforzare l'autonomia e l'identità di una formula cooperativa di grande originalità”. Il Cda proporrà la distribuzione di un dividendo unitario pari a 0,8 euro per azione. Per il 2013 ci si aspetta una conferma del trend positivo del risultato industriale, ferma restando l'incertezza dei mercati finanziari.

B.M.

È in uscita
il nuovo numero di
**INSURANCE
REVIEW**

Abbonati* su
www.insurancetrade.it

*Consegna a partire dal primo numero raggiungibile



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.87069835 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 15 marzo di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012