

PRIMO PIANO

Elkann, determinati su PartnerRe

John Elkann rilancia su PartnerRe. Exor, la finanziaria che fa capo alla famiglia Agnelli, è fortemente determinata all'acquisto della società di riassicurazione con sede alle Bermuda. Lo ha confermato lo stesso Elkann durante la relazione all'assemblea dei soci in corso oggi, a Torino. "Siamo determinati - ha detto - nel portare avanti l'acquisizione di PartnerRe, perché coerente con quanto vogliamo fare in Exor. Abbiamo già acquistato il 9,9% della società, e questo indica la serietà della nostra proposta".

Il 12 maggio scorso la holding aveva offerto 6,8 miliardi di euro per il controllo di PartnerRe, inserendosi così nella trattativa già in corso tra la società di riassicurazione e Axis Capital. L'offerta è in cash per l'acquisizione del 100% al prezzo di 137,5 dollari per azione. PartnerRe "continuerà a operare come un'azienda indipendente", ha precisato Elkann, ribadendo che si tratta di "un grosso investimento" complementare a Fca e Cnh. "Puntavamo a una società che fosse grande e leader nel settore, che avesse una limitata necessità di capitale per operare, e che fosse una società redditizia, con una redditività sostenibile nel tempo e una governance molto ben definita. Partner Re ha queste caratteristiche", ha concluso Elkann.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

Più chiarezza sulla mancata denuncia di sinistro e conseguente decadenza

L'articolo 1915 del Codice Civile impone tempi stretti per la denuncia del sinistro: spesso però la semplice citazione del punto non esaurisce la necessaria trasparenza verso l'assicurato



Nella prassi contrattuale spesso capita che le condizioni generali di assicurazione riportino (più o meno integralmente) la disposizione di cui all'art. 1915 C.C., attraverso clausole predisposte, in parte, in tali termini: "In caso di sinistro l'assicurato deve darne avviso alla agenzia alla quale è assegnata la polizza oppure alla Compagnia di assicurazione entro tre giorni da quando ne ha avuto conoscenza".

Ma quali sono le conseguenze in caso di mancata o tardiva denuncia del sinistro?

Il mancato avviso determina la perdita del diritto all'indennità solo nel caso in cui esso sia riconducibile a dolo. Invece, in presenza di semplice colpa (che, sino a prova contraria, si presume) l'assicuratore ha diritto soltanto a una riduzione dell'indennità in ragione del pregiudizio effettivamente subito, così come dispone l'art. 1915 C.C. (norma derogabile solo in favore dell'assicurato, ai sensi del successivo art. 1932 c.c.).

In un recente caso affrontato dallo scrivente, il giudice di merito ha rilevato che, ai fini della perdita del diritto all'indennità assicurativa ai sensi dell'art. 1915 co. 1 c.c., non occorre lo specifico e fraudolento intento di arrecare danno all'assicuratore, ma è sufficiente la consapevolezza dell'obbligo previsto dalla norma e la cosciente volontà di non osservarlo (riprendendo, tra l'altro, argomentazioni utilizzate da alcune sentenze di legittimità, cfr. Cass. Civ. Sez. III, 28.07.2014, n. 17088, Cass. 11.03.2005, n. 5435).

Così considerato, l'avviso riveste, secondo taluni, la natura giuridica di onere e, secondo altri, quella di obbligo. In giurisprudenza, comunque, il comportamento richiesto all'assicurato dall'art. 1913 è stato ricondotto nella categoria degli oneri negoziali (T. Napoli, 26.5.1999; T. Roma, 27.1.1983).

Per quanto concerne la forma dell'avviso, invece, ove non diversamente disposto in polizza, vige il generale principio della libertà di forma.

Alla luce della nostra esperienza, s'impongono delle precisazioni con riferimento alla corretta predisposizione della clausola *de quo*, al fine di evitare di incorrere in incertezze interpretative che possano rivelarsi controproducenti per la compagnia di assicurazione.

In primis, preme rilevare come sia fondamentale imporre che l'avviso di cui all'art. 1913 c.c. avvenga mediante atto scritto (eventualmente specificando anche ulteriori formalità).

In secondo luogo, potendo sorgere un dubbio interpretativo circa l'integrazione del contratto *ex lege*, si consiglia di completare la clausola (nella formulazione su riportata) con tutte le conseguenze che potrebbero derivare a carico dell'assicurato nel caso di mancato avviso nei termini di legge: "In caso di sinistro l'assicurato deve darne avviso scritto alla agenzia alla quale è assegnata la polizza oppure alla Compagnia di assicurazione entro tre giorni da quando ne ha avuto conoscenza (art. 1913 c.c.). L'assicurato perde il diritto all'indennità se non adempie dolosamente l'obbligo dell'avviso. In caso di colpa, grave o lieve, la Compagnia ha diritto di ridurre l'indennità in ragione del pregiudizio subito".

Avv. **Giorgio Grasso**, PhD
Of Counsel, Studio Legale Simmons & Simmons LLP

MERCATO

La situazione delle insolvenze in Francia, tra incertezza e timidi segnali di ripresa

Oltralpe, i mancati pagamenti delle imprese mostrano un trend in lento miglioramento e i fallimenti hanno registrato una flessione del 2,7% a fine aprile 2015

Nonostante la spada di Damocle sospesa sul futuro della Grecia (e dell'unità dell'Eurozona), da più parti arrivano segnali che parlando di una lenta ripresa che pare stia finalmente attraversando l'Europa. Coface, player mondiale dell'assicurazione del credito, con i suoi dati relativi alle insolvenze delle imprese prova a far luce su questo aspetto, focalizzandosi sul mercato francese.

A casa dei nostri cugini d'Oltralpe, le insolvenze delle imprese mostrano un trend in lento miglioramento: i fallimenti hanno registrato una flessione del 2,7% a fine aprile 2015.

Le 62.473 imprese francesi insolventi sono costate ai loro fornitori 3,9 miliardi di euro (-16,6%) e hanno potenzialmente messo a rischio 174.786 lavoratori (- 4,6%). Questa tendenza riflette in particolare gli effetti temporanei sul consumo domestico legati all'abbassamento del prezzo del petrolio e al miglioramento dei margini d'impresa.

Se gli indicatori per il periodo gennaio 2015 - aprile 2015 sembrano dare un segnale preoccupante, con un aumento del numero di insolvenze del +1,6%¹, questo peggioramento transitorio si può spiegare con i ritardi nella registrazione dovuti agli scioperi dei tribunali del commercio, a dicembre 2014, che ha portato, nel mese di marzo 2015, a un aumento artificiale del +16%. L'economista di Coface Guillaume Baqué si attende, dal secondo trimestre, "un ritmo dei consumi più moderato, tenuto conto dei prezzi dell'energia che hanno ripreso a crescere. Altrove - precisa - in questo contesto di ripresa moderata, è in crescita anche la creazione di imprese (+2,8% a marzo 2015, in rapporto a fine marzo 2014), che dovrebbe portare ulteriori insolvenze da qui a fine 2015". Coface osserva un'importante diminuzione dei fallimenti nelle aziende con fatturato tra i 2,5 e i 10 milioni di euro, lo

stesso per le grandi imprese (con più di 10 milioni di euro) ripartite al rialzo dall'inizio dell'anno, nonostante il declino avuto in aprile. Nel quadro dei 100 maggiori fallimenti di impresa rapportati al fatturato, si distinguono tre settori: i metalli (15% sul totale), il settore edile (17%) e il terziario (5%), che si aggiungono in questo quadro per la prima volta. Si tratta dei tre settori, sugli undici studiati, che rivelano un aumento delle insolvenze.

Ile-de-France, prima tra le regioni con cattivi pagatori

La mappa dei fallimenti in Francia ha visto una lieve variazione. Sei regioni registrano un netto miglioramento, con una diminuzione delle insolvenze di più del 5%, in particolare l'Aquitania (-10,2%) e Limosino (-8%). Solo cinque regioni registrano un incremento dei livelli, che si attesta a +5,1% per l'Alsazia e +0,3% per l'Ile-de-France, regione in cui si concentrano il 19,7% dei fallimenti francesi. In questi due casi, il settore edile è stato il più duramente colpito, in particolare i costruttori dell'edilizia privata dell'Ile-de-France, che hanno visto i loro fallimenti aumentare del 10,3%.

Beniamino Musto

Insurance Daily torna mercoledì

Lunedì e martedì, 1 e 2 giugno, *Insurance Daily* si prende una pausa in occasione della **Festa della Repubblica**. Il quotidiano del settore assicurativo tornerà nelle vostre caselle mail a partire da mercoledì 3 giugno.

Anche i siti insurancetrade.it e insurancereview.it torneranno regolarmente a essere aggiornati mercoledì 3 giugno.

Buona Festa della Repubblica a tutti!



RC PROFESSIONALE

Premi alti per i giovani professionisti: colpa del sistema

Il nuovo decreto attuativo detti regole certe per aprire il mercato



Ho accolto con favore la nuova iniziativa di **Ivass** che vuole effettuare un'indagine specifica nel settore della Rc medica in Italia per ottenere un quadro complessivo sui rischi localizzati nel nostro Bel Paese. Sappiamo tutti quanto questo segmento di mercato presenti una sperequazione tra giovani professionisti e illustri luminari del settore. Questo perché, a seguito della giurisprudenza in atto e del *decreto Balduzzi*, è diventato molto più oneroso il premio assicurativo che un medico specialista di alcuni settori è costretto a pagare, a prescindere dall'anzianità professionale o dall'ammontare del proprio fatturato. Un neo specializzato, per poter iniziare la propria attività e fare il suo primo intervento chirurgico, è obbligato ad assicurarsi pagando un premio assicurativo fisso, uguale a quello che paga un professore che opera da oltre vent'anni e che ha migliaia di pazienti, il quale, semmai, può permettersi di spalmare il premio assicurativo, aumentando in proporzione sui propri pazienti, la propria parcella.

I neofiti professionisti, invece, non possono farlo e per questo mi trovo spesso a essere solidale con loro, quando si lamentano per l'onerosità del preventivo per la loro prima polizza Rc medica. Faccio molta fatica a fargli percepire che, seppur la polizza di primarie compagnie sia cara, almeno è in grado di offrire la garanzia di serietà e solvibilità che appartiene alle società blasonate, rispetto a polizze sottoscritte con altre piccole compagnie italiane o estere operanti in libera prestazione di servizi, che gli permettano indubbiamente un notevole risparmio sul premio, anche del 30-40%, ma che dimostreranno la loro inefficienza nel momento del bisogno. Visto che spesso invece di pagare i sinistri preferiscono metterli semplicemente in bilancio a riserva, semmai con un preventivo

minimo, per iniziare un lungo contenzioso, attivato dal danneggiato direttamente nei confronti del medico, il quale poi chiamerà in causa l'assicuratore di responsabilità, insieme a quello della tutela legale.

Devo dire che su tale situazione incide in parte anche un altro fenomeno, frutto del malcostume di alcuni clienti consumatori, che forti del fatto che la giurisprudenza è quasi sempre a loro favore, speculano sulle criticità che alcune operazioni possono comportare (chissà come mai la categoria degli ortopedici, degli odontoiatri, dei ginecologi e soprattutto dei chirurghi plastici è quella più sotto assedio? Questi ultimi denunciano un'alta frequenza sinistri, di oltre il 35%).

Sono forse gli stessi consumatori, che nel ramo della Rc auto hanno *abusato* dell'indennizzo derivante dal fatidico *colpo di frusta*, che sappiamo in Italia ha mietuto molte vittime? Quale sia la realtà non è dato sapere. Ma non vogliamo con questo puntare il dito solo contro quella minoranza di *pazienti* poco onesti e trasparenti. Puntiamo il dito anche contro le compagnie che, in tante, tra le più importanti del mercato, hanno preferito chiudere il ramo e lasciare soli i propri agenti dirottandoli verso broker che offrono soluzioni di compagnie *fantasma*, dando l'opportunità, così, a quelle poche che almeno hanno avuto il giusto coraggio di assumersi il rischio, di permettersi di richiedere premi elevati, visto che agiscono in un mercato oligopolico, non certo per loro volontà.

Una grande responsabilità, è attribuibile al legislatore che, come spesso succede in Italia, approva delle leggi *monche*, con spirito populista, come in questo caso, senza neanche prevedere le sanzioni a carico di chi non è assicurato e per *quantum*, lasciando grande spazio interpretativo alla magistratura, la quale per lo stesso tipo di lesione può stabilire risarcimenti completamente differenti in base alla sede del tribunale competente. In Italia si può questo e altro.

Attendiamo a breve il contenuto del nuovo decreto attuativo che introdurrà delle importanti novità in tema di copertura del settore sanitario con l'auspicio che sancirà regole certe, al fine di riaprire il mercato e far rientrare in gioco anche quelle *grandi* compagnie, poiché una sana concorrenza fa bene a tutto il sistema: medici, pazienti, imprese e agenti.

Vincenzo Cirasola

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

AZIENDE, DAI RISCHI ALLA SICUREZZA DELLA POLIZZA

Milano, 10 giugno 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.10 - L'assicurazione e i rischi per settore merceologico

*Adolfo Bertani, presidente di Cineas
Claudia Costa, vice presidente di Anra
Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba
Luigi Viganotti, presidente di Acb*

10.10 - 10.30 - L'assicurazione a supporto dello sviluppo delle aziende

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's in Italia

10.30 - 10.50 - Imprese e internazionalizzazione: come gestire le diversità tra sistemi giuridici

Bruno Giuffrè, country managing partner di Dla Piper

10.50 - 11.10 - Soluzioni per il rischio di credito commerciale

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione di Coface Italia

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - Garanzie assicurative per le Pmi: il ruolo di agenti e broker

*Arnaldo Bergamasco, presidente di Brokers Italiani
Anna Fasoli, consigliere di Uea*

12.00 - 12.30 - Aziende e polizze assicurative: un rapporto soddisfacente?

*Francesco Ferri, procuratore Autodromo di Monza e vice presidente nazionale Giovani imprenditori di Confindustria
Matteo Polo, amministratore delegato di Crai Supermercati - Ama Crai Ovest*

12.30 - 12.50 - Servizi innovativi: un lavoro di squadra a vantaggio dell'azienda cliente

Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per

12.50 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - Il peso delle catastrofi naturali

Intervista a Roberto Manzato, direttore centrale vita, danni e servizi di Ania

14.20 - 14.40 - Gestire il rischio ambientale

Giovanni Faglia, responsabile Pool Inquinamento

14.40 - 15.00 - Sinistri property e ambientali: formazione e disaster recovery come valore aggiunto della loss prevention

Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia

15.00 - 15.20 - Cyber risk e Pmi: una polizza ad hoc con assistenza H24

Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia

15.20 - 16.30 - TAVOLA ROTONDA: Gestione del rischio: gli ambiti di miglioramento e di valorizzazione del contratto assicurativo

*Natale Castagna, managing director di Novatex Italia
Francesco Cincotti, presidente di Aipai
Paolo Lionetti, vice presidente di Anra e group insurance & claims manager di Autostrade per l'Italia
Angela Rebecchi, head of sales & market management di Allianz Global Corporate & Specialty SE
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Stefano Tasso, director di Affiliated FM
Benoît Michel Verbrigghe, GI Product Director di Aviva
Massimiliano Zampieron, head of sales di Aig per l'Italia*

16.30 - Q&A

**Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo**

patrocinato da



sponsorizzato da

