

ads

agenzia di stampa

Supplemento al n. 49
giovedì 6 dicembre 2007



ROAD SHOW 2007

Milano 22 Novembre

approfondimenti

- **L'IMPATTO DEL NUOVO REGOLAMENTO SULLA RETE DI DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA: UN PROBLEMA O UN'OPPORTUNITÀ?**
Le soluzioni di AEC Underwriting
- **IL MERCATO DEI LLOYD'S**
Un mercato unico al mondo dalle irripetibili opportunità
- **PRESENTAZIONI PRODOTTI**
Soluzioni assicurative per oltre 200 profili professionali e convenzioni nazionali
- **COME OPERIAMO**
Tecnologia, competenza ed opportunità commerciali dedicate agli intermediari

NASCE LA PRIMA AGENZIA ITALIANA DI ASSICURAZIONE E RIASSICURAZIONE "GROSSISTA" CORRISPONDENTE DEI LLOYD'S DEDICATA ALLA SOTTOSCRIZIONE DEI RISCHI PROFESSIONALI.



AEC Underwriting
Professional Indemnity

Via XX Settembre 5 - 00187 Roma
Aut. Trib. Roma n. 16567 del 16-11-1976

Poste Italiane spa sped.abb.post. DL 325/03 (127/02/04 art.1 com 1 DCB—Roma)



ROAD SHOW 2007

**Nasce la prima Agenzia Italiana di Assicurazione
e Riassicurazione “grossista” corrispondente dei Lloyd’s
dedicata alla sottoscrizione dei rischi professionali**

Milano, 22 novembre 2007

RISULTATI SORPRENDENTI

A CHIUSURA DEL Road Show di AEC Underwriting

Intervenuti oltre 1000 intermediari in 6 appuntamenti

Si è conclusa lo scorso 22 Novembre a Milano l'ultima delle sei tappe di Presentazione di AEC Underwriting e della "collaborazione strategica" proposta dalla società agli intermediari iscritti al RUI per sviluppare il settore della Responsabilità Civile Professionale di Professionisti, Aziende ed Enti Pubblici. *Il risultato complessivo è più che positivo, nel corso dei 6 appuntamenti sono intervenuti oltre 1100 intermediari.*

Con questi numeri AEC può dire di aver centrato l'obiettivo considerato anche il profondo interesse manifestato per il tema dell'incontro "L'IMPATTO DEL NUOVO REGOLAMENTO SULLA RETE DI DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA E LE NUOVE OPPORTUNITA' di grande attualità per il settore.

L'iniziativa ha inoltre confermato grandi aspettative da parte degli intermediari riguardo alle opportunità legate all'introduzione della Bersani Bis, al plurimandato ed al modello di "collaborazione strategica" con gli intermediari proposta da AEC SpA.

Quale prima Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione "grossista" dedicata al piazzamento dei rischi professionali **sul mercato dei Lloyd's**, AEC offre ai propri collaboratori **l'accesso al principale mercato assicurativo e riassicurativo mondiale, tramite una collaborazione non invasiva, priva di costi, oneri amministrativi e gestionali o impegni di produzione;**

"Possiamo essere decisamente soddisfatti del risultato raggiunto - dichiara Fabrizio CALLARÀ, Presidente AEC SpA - che in poche settimane si sta traducendo in numerose nuove collaborazioni con Broker (+ 15%) e con collaboratori degli intermediari iscritti nella sezione A (+60%). Siamo fiduciosi che l'ISVAP risolve nelle prossime settimane il problema della collaborazione tra due iscritti in A anche alla luce dell'entrata in vigore della Bersani Bis, tema toccato dallo stesso Giancarlo Giannini - Presidente ISVAP - nel suo intervento al convegno SNA di Napoli dello scorso 26 Novembre e della "risoluzione Fluvi" approvata dalla VI Commissione Finanze della Camera dei Deputati."

ads agenzia di stampa, in questo **Speciale**, inviato a tutti i nostri lettori, pubblica il resoconto degli interventi dell'ultimo incontro svoltosi il 22 novembre a Milano, che è visibile anche sul sito www.aecunderwriting.it

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Dichiara aperti i lavori e dà la parola al Presidente provinciale di Milano e coordinatore regionale per la Lombardia dello SNA, Romano Boccolari, perché dia alcune comunicazioni di aggiornamento sulle attività agli iscritti allo SNA provinciale di Milano.

Romano BOCCOLARI, Presidente provinciale di Milano e coordinatore regionale per la Lombardia dello SNA.

Approfitta della presenza dei partecipanti non per parlare della politica del sindacato, quanto per comunicare agli agenti iscritti al sindacato che vi sono molti aspetti importanti ai quali essi sono interessati, ad esempio la formazione dei dipendenti, degli agenti e dei produttori. In tre mesi nel 2007 in Lombardia hanno partecipato a questi corsi circa 500 persone, per fortuna con il contributo della Regione Lombardia e con i fondi europei. Quindi, questa formazione è stata realizzata in modo gratuito. Nel 2008 vi saranno le stesse possibilità, ma si ravvisa la necessità di una migliore organizzazione, nel senso di formare classi omogenee: non si può mandare il produttore appena assunto insieme a quello che ha già un'esperienza decennale. Nel 2008 questi corsi, che sono obbligatori e gratuiti, saranno riservati agli iscritti al sindacato. Per parlare anche di questioni economiche, gli iscritti allo SNA possono fare la domanda e i non iscritti possono iscriversi al sindacato, questo perché, se gli impiegati e i produttori venissero mandati ai due corsi a pagamento salterebbe fuori abbondantemente l'iscrizione al sindacato.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

L'evento odierno consisterà nella presentazione di quest'Agenzia di sottoscrizione agli intermediari, ma poiché il tema centrale è quello che avverrà dal 1° gennaio, ovvero il plurimandato e l'entrata in vigore della Bersani-bis, chiede cosa stia facendo lo SNA a proposito di questa opportunità per gli intermediari.

ROMANO BOCCOLARI, Presidente provinciale di Milano dello SNA e coordinatore regionale della Lombardia.

Il sindacato si sta dando da fare e spera che dal 1° gennaio gli agenti iscritti al registro A possano operare con gli altri colleghi. Il sindacato è intervenuto presso il Governo. C'è sempre qualcuno a Roma che si occupa di questo problema. Una interrogazione è stata presentata ed approvata in Commissione finanze, dove si raccomanda al Governo di approvare un decreto-legge in modo tale che dal 1° gennaio si possa operare in questo senso. Il sindacato si sta dando veramente molto da fare perché dal 1° gennaio si possa operare senza sotterfugi. È veramente assurdo che un agente iscritto al registro A per operare con un altro collega debba usare un produttore, un collaboratore iscritto al registro E, con tutte le implicazioni anche di carattere fiscale. C'è però bisogno del contributo di tutti. L'Ania, con poco più di 200 compagnie è in grado di pesare molto e ha una certa responsabilità per aver messo questi blocchi. Gli agenti di assicurazione sono 22.500 circa in

Italia, mentre gli iscritti ai due sindacati sono il 40 per cento, circa novemila. Duecento compagnie contano di più di novemila agenti. Purtroppo è così perché, quando si va a parlare con l'Ania e con il Ministero, viene chiesto come la pensano quelli che non sono iscritti e che sono la maggioranza. In questo modo riescono ad avere la meglio. Quindi, chiede di rafforzare il sindacato, che, oltre ad offrire una infinità di servizi, offre soprattutto quello di riuscire a pesare di più.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Visto che in sala ci sono rappresentanti di compagnie probabilmente aderenti all'Ania, ma culturalmente abituate al rapporto con intermediari indipendenti, si può ritenere che il problema stia nel fatto che le compagnie del mercato tradizionale non vogliano queste collaborazioni, preferendo avere le famose reti proprietarie, reti di agenzie monomandatari. Insieme ai colleghi Antonello Polerà, responsabile dell'attività di intermediazione nonché degli enti pubblici, e Silvia Pea, che segue l'Ufficio Aziende dell'area tecnica, verranno illustrate in modo sintetico, ma concreto, le principali coperture assicurative che sono state collocate dalla società con alcuni sottoscrittori dei Lloyd's in modo continuativo sin dal 1999.

Al contrario di quanto avviene comunemente quando si parla della nuova normativa, si sofferma innanzitutto sulle opportunità, anziché sulle problematiche che il nuovo regolamento ha creato agli intermediari, cioè su tutto quello che il nuovo regolamento ha dato di positivo. Al di là di tutte le problematiche che ci sono nel nuovo regolamento, alcune enormi opportunità questo regolamento le dà agli intermediari nel senso più ampio del termine. La prima opportunità è che, essendo un registro unico, si perde culturalmente quella divisione che era costituita dall'albo agenti e dall'albo *broker*. C'è un registro unico. Le sezioni A, B e la sezione D, che però al momento non interessa perché riguarda le banche, rappresentano intermediari di primo livello, quindi accreditati come livello più importante. Ognuno può trasferirsi da una sezione all'altra e questo significa rispondere di più alle esigenze della propria clientela. Se qualcuno - iscritto nella sezione A oggi o ex albo agenti - si rende conto che si trova stretto nella sua figura di agente ed ha un interesse maggiore a trasformarsi in *broker* per la sua clientela, può tranquillamente farlo con la massima semplicità. Questa trasformazione con la precedente normativa era molto più complicata.

C'è stato anche il problema dell'impossibilità di collaborare fra due iscritti alla medesima sezione: esattamente come il problema rimane per gli iscritti alla sezione A, c'è il problema di due iscritti alla sezione B, anche se molti non hanno voluto concretizzare o accettare il divieto. È stato presentato ricorso al Tar contro il regolamento da Sna, Aiba e da altri. Per l'Aiba uno dei firmatari era Fabrizio Callarà come rappresentante della società di *brokeraggio* AEC Broker, questo perché anche quando erano *broker* hanno sempre svolto l'attività del grossista, cioè hanno sempre messo a disposizione degli intermediari italiani le capacità di sottoscrizione dei Lloyd's. La loro rete ancora oggi è composta quasi

esclusivamente da intermediari *broker*. Si sta cominciando ad aprire agli intermediari di altre sezioni da qualche mese, dall'Aprile 2006. Valutata l'opportunità del trasferimento nella sezione A, nella quale si può esercitare meglio l'attività dei grossisti, si è ritenuto di voler trasformare non una persona ma una intera società, con 24 addetti molti dei quali iscritti al RUI all'interno delle varie sezioni, per cui è diventata la prima Agenzia di Assicurazioni e Riassicurazioni. Avendo i titoli per l'attività di *broker* di riassicurazioni, hanno ottenuto il riconoscimento dei titoli di agenzia di riassicurazioni. E sono i primi in Italia. Come grossisti hanno ritenuto che trasformarsi in agenzia significasse poter sfruttare molto di più le opportunità del nuovo regolamento, cioè quella di mettere a disposizione di tutti gli intermediari italiani le capacità di sottoscrizione dei Lloyd's per i rischi professionali. Naturalmente questo è un aspetto che spesso sfugge, ma la possibilità di transitare tra le varie sezioni, anche mantenendo i titoli acquisiti, è una caratteristica positiva. Piccoli operatori, non sa dire se già stia accadendo per gli agenti, ma *broker* certamente perché l'ha visto personalmente, stanno cominciando a trasferirsi in E, perché si sono resi conto che hanno costi, impegni e responsabilità molto minori e soprattutto riescono a fare meglio il loro lavoro. Vede questo con un fatto positivo, perché ogni intermediario si può oggi togliere il velo del passato e collocarsi liberamente all'interno del registro dove si addice di più la sua figura professionale in funzione delle proprie prerogative, delle proprie capacità, senza doversi dispiacere o vergognare se è iscritto in una sezione invece che in un'altra. Alla fine quello che conta è la capacità di soddisfare il cliente e dare ad esso un servizio corretto. Il nuovo regolamento permette questo trasferimento. Ricorda che sono stati i primi a trasferire in blocco una società con 24 addetti alla sezione A e a fare la prima Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

È stato un percorso sicuramente non sofferto, ma certamente c'è stata una forte riflessione. È evidente che si è passati obbligatoriamente da un ricorso al Tar. Ogni operatore voleva vedere tutelati i propri diritti, però il Tar ha bocciato a tappeto i quattro ricorsi presentati dalle quattro associazioni rappresentative degli intermediari e delle compagnie. A questo punto, visto che il *broker* grossista è una figura che in tutto il mondo esisteva, mentre in Italia veniva penalizzata, non si sono sentiti assolutamente in difficoltà nel trasferirsi in A e come agenzia e fare il grossista.

Qualcuno nel Road Show di Napoli aveva chiesto se grossista volesse dire comprare all'ingrosso e vendere al dettaglio. Naturalmente non è questo il significato di grossista. La società si fa autorizzare dai sindacati dei Lloyd's delle capacità di sottoscrizione, delle autonomie di sottoscrizione per determinati tipi di rischi, che sono messe a disposizione dell'intermediario. Quindi, grossista vuol dire "non avere clienti diretti" ma solo collaborazioni con altri intermediari. Dal punto di vista di AEC SpA, il cliente diretto ha una gestione molto onerosa, molto complessa, va seguito passo passo mentre l'intermediario è un professionista, sa perfettamente in linea di massima il tipo di rischio di cui si sta parlando, semmai ha

solo bisogno di un chiarimento, di un approfondimento sulla tipologia del rischio, ma mai una spiegazione dettagliata come il cliente è giusto che abbia. Il lavoro dell'intermediario che ha clienti diretti è completamente diverso da quello dell'intermediario grossista.

Come iscritti alla sezione A, quale è la AEC SpA, si può certamente collaborare con gli iscritti alla sezione E, certamente con gli iscritti alla sezione B perché l'articolo 55 comma 1 lettera B del regolamento afferma chiaramente che un *broker* può liberare dall'incasso il proprio cliente sia facendosi autorizzare da una compagnia, sia facendosi autorizzare da un agente, purché l'accordo sia ratificato dalla propria compagnia. Questo significa che la collaborazione fra un A ed un E è assolutamente legittima, ma è altrettanto legittima - ci sono compagnie che non hanno neanche le gerenze dedicate ai rapporti con i *broker*, quindi è consuetudine del mercato assicurativo italiano - la collaborazione tra un A e un B, nei limiti del fatto che la compagnia ne abbia conoscenza e abbia autorizzato la delega all'incasso ex art. 118 e quindi la liberatoria all'incasso nei confronti del cliente finale.

Quello che si sta cercando, come diceva anche Boccolari, è di ricevere come regalo di Natale dal Presidente Giannini, il ritornare alla normalità delle collaborazioni tra intermediari come avviene in tutti i settori professionali. I professionisti collaborano tra loro in tutti i settori, ma non si è mai visto che due professionisti che operano nello stesso settore abbiano il divieto di collaborazione. Nella fretta hanno dimenticato, che la collaborazione fra intermediari è consuetudine del mercato e c'è sempre stata, perché ci sono sempre stati gli intermediari generalisti e gli intermediari specialisti. Ci sono sempre state negli ultimi vent'anni le agenzie speciali cauzioni, le agenzie speciali trasporti e nel caso di AEC SpA si candidano a diventare Agenzia Speciale per i "Rischi Professionali". Perché non dovrebbe esistere un'agenzia speciale responsabilità professionale? Il collega Agente o Broker che opera a 360 gradi, non avendo una esperienza approfondita nella responsabilità professionale, si appoggia ad un collega che magari per sua natura ha deciso di dedicarsi a quel settore. La collaborazione fra intermediari è sempre avvenuta e la circostanza che oggi sia vietata è antistorica e poco logica, quindi si aspettano che da un momento all'altro si sblocchi.

Oggi si sta collaborando con gli iscritti alla sezione B, stringendo lettere di collaborazione e delegando nei limiti del possibile il 118 in attesa che si sblocchi la collaborazione con gli iscritti in A, la collaborazione in questo momento avviene anche con gli iscritti in E, ma dato che la sua struttura non vuole clienti diretti, ancor meno vuole i produttori diretti. Quindi i loro E non sono E tradizionali, cioè loro subagenti, ma degli E segnalati da ciascun iscritto alla sezione A che, non potendo collaborare direttamente per il divieto di collaborazione tra intermediari iscritti alla medesima sezione, fornisce alla sua società e li delega a gestire i rischi professionali per conto della struttura. Si è persuaso però che - alla luce dell'introduzione della Bersani-bis e del divieto del monomandato, e alla luce della

Bersani-1, che ha obbligato l'Isvap a inserire nel registro la possibilità di un A di andare in sezione E per l'RcAuto - l'estensione della Bersani-bis non sia altro che l'estensione di quello che prevedeva la Bersani-1 per tutti i rami danni. Come logica applicazione si sarebbe aspettato che un A potesse andare in E per tutti i rami danni. È ragionevole che gli intermediari possano collaborare, con tutte le garanzie per il cliente finale. Su questo non c'è dubbio, ma certamente il divieto non è nella logica della fase storica in cui si sta vivendo, in cui si parla e si fanno anche le liberalizzazioni. Il mercato comunque sta cambiando, questo è certo.

Ritiene che la collaborazione sia perfettamente legittima tra la sua società iscritta in A e un iscritto in B, tra una società iscritta in A e un iscritto in E che non è mai un produttore finale, perché non interessa avere i produttori, ma semmai un interlocutore che abbia alle spalle una organizzazione, un ufficio amministrativo, una struttura organizzata. Il singolo produttore non è il tipo di collaboratore che la società cerca. Il produttore diretto è quello che non ha un'amministrazione, un'organizzazione, una contabilità perché aspetta l'estratto conto che gli arriva dall'agente. Quel tipo di intermediario non può lavorare con AEC, che può lavorare solo con intermediari e organizzazioni. Nell'invito, infatti, sono stati inclusi intermediari e organizzazioni, cioè società di intermediazione o comunque strutture organizzate con ufficio amministrativo legato agli aspetti tecnici e quant'altro e non persone fisiche, che fanno i produttori e che non rappresentano il *target* della società. Prima di entrare nella seconda parte della presentazione intende ribadire innanzitutto che la società che rappresenta è dedicata esclusivamente ai rischi professionali. È evidente che chi fa un po' di tutto non riesce a farlo bene come chi magari si dedica ad un settore specifico. In linea di massima si può affermare che il fatto di essersi dedicati da sette anni solo ai rischi professionali è certamente un titolo, il che magari si evidenzierà nei testi di polizza e nelle presentazioni delle garanzie delle singole polizze.

Il secondo aspetto è che la possibilità di mettere a disposizione degli intermediari italiani non solo un'agenzia speciale per la responsabilità professionale, ma anche di piazzare i rischi sul mercato del Lloyd's senza dover necessariamente parlare in inglese, senza necessità di aprire una lettera di collaborazione o un mandato con la rappresentanza dei Lloyd's, senza confrontarsi con i Lloyd's *broker*, insomma senza dover attivare il meccanismo, che attualmente è necessario attivare, per piazzare un rischio con il mercato dei Lloyd's.

Ciascuno dei presenti dall'1 gennaio 2008, essendo in linea teorica un ex monomandatario, potrebbe andare a bussare alla rappresentanza dei Lloyd's, ma in tal caso dovrebbe seguire una trafila molto complessa, non dissimile rispetto da quella che occorre seguire per l'apertura di un nuovo mandato di una Compagnia tradizionale. Questo può essere evitato attraverso una collaborazione con AEC, è possibile in altri termini acquisire la capacità di piazzare i rischi professionali sul mercato dei Lloyd's senza alcun impatto sull'organizzazione, quindi senza dover aprire mandati, avere *audit* dai sottoscrittori dei Lloyd's, gestire in inglese tutta la

trattativa, emettere contratti in una lingua che non è la propria, magari con il rischio che nella traduzione venga fuori un testo scorretto, diverso da quello che i sottoscrittori si aspettavano, con rimesse che spesso sono effettuate direttamente sul mercato dei Lloyd's, con costi enormi perché fare un bonifico in Europa ormai è diventato molto economico, ma farlo verso l'Inghilterra purtroppo costa come prima, perché si tratta dell'unico paese in Europa che ha mantenuto la propria moneta, la sterlina. Purtroppo questi sono i problemi che occorre affrontare anche quando si lavora per pochi affari. È evidente che i grandi affari giustificano spese di questo tipo, ma i grandi affari vanno già a Londra. Infatti, le grandi società di brokeraggio multinazionali hanno sempre piazzato sul mercato del Lloyd's i grandi rischi, quelli particolarmente esposti e soprattutto quelli per i quali serviva un sottoscrittore particolarmente specializzato. Tutti ricordano che agli ultimi mondiali di calcio un gruppo commerciale che vende degli elettrodomestici aveva stipulato una polizza in base alla quale, nel caso in cui avesse vinto l'Italia, avrebbe rimborsato tutti i video che sarebbero stati acquistati nel periodo dei mondiali di calcio: in quel caso c'erano in quota alcuni sottoscrittori dei Lloyd's. I Lloyd's rappresentano anche questo, insieme a tante altre cose; rappresentano soprattutto, si augura anche con AEC, la possibilità di sottoscrivere il rischio del geometra a 230 euro. Non ci si deve limitare a stipulare polizze per i rapimenti o gli infortuni da rischio politico per chi va in paesi esposti a tali eventi, ma possono essere stipulate anche le polizze professionali dell'ingegnere, dell'architetto, del medico, del commercialista, con premi da mille, duemila, tremila euro.

Ritiene che questa sia la vera grande opportunità che viene sottoposta ai presenti: naturalmente l'opportunità per AEC è quella di collaborare con una rete capillare che non ha pari quella degli Agenti. La capillarità degli agenti è immensamente superiore rispetto a quella dei broker. Il target degli agenti appartiene ad una fascia più legata alla consuetudine del rapporto personale con il piccolo o medio professionista, mentre il *broker* in genere ha rapporti sempre con la grande organizzazione, dove trova la concorrenza degli altri *broker*. È proprio un target diverso, rispetto al quale a suo avviso nessuno degli agenti presenti si scontrerà perché opera su target e su rischi di settori molto diversi. Naturalmente forse città come Milano sono in qualche modo in controtendenza, perché è possibile trovare il *broker* e l'agente sul piccolo affare, però in linea di massima nel territorio italiano secondo i dati ANIA l'85 per cento dei rischi di responsabilità civile è in mano agli agenti. Questo la dice lunga sulla capacità dell'agente di essere capillare, mentre evidentemente il *broker* continuerà in futuro ad andare sui grandi affari, non certamente sui piccoli. Intende a questo punto illustrare alcune caratteristiche del mercato dei Lloyd's, che è certamente noto a tutti come brand, ma che magari ha un'organizzazione che non è conosciuta da molti.

I Lloyd's anzitutto non sono una compagnia, ma un mercato, perché all'interno di esso operano attualmente 68 diversi sindacati di sottoscrizione, come se fossero 68 diverse compagnie. Immaginate che ciascuno di essi può essere l'equivalente di Generali, RAS, Toro, Unipol. A differenza di queste, si tratta di

compagnie che non sono collegate fra di loro. All'interno del mercato dei Lloyd's operano assicuratori, che sono già noti ed operano nel mercato italiano. Ad esempio dentro il mercato dei Lloyd's opera certamente ACE, un assicuratore americano, che è presente sul mercato italiano da diversi anni. Altri sindacati sono XL, Gerling. In esso ovviamente operano assicuratori internazionali, ad esempio australiani QBE e giapponesi come Mitsui-Sumitomo.

Questi assicuratori scelgono di operare dentro i Lloyd's e con il relativo marchio, e non direttamente sul mercato, perché i Lloyd's oggi sono accreditati in circa 150 paesi. Questo vuol dire che se un assicuratore volesse operare negli stessi paesi in cui operano i Lloyd's, dovrebbe accreditarsi in 150 paesi: al contrario, avendo la possibilità di accedere al mercato dei Lloyd's, aprendo un sindacato e facendosi autorizzare a sottoscrivere i rischi in quel mercato, in automatico è autorizzato in 150 paesi. Questo già avviene in Europa, in cui con la terza direttiva Danni è sufficiente avere l'autorizzazione in un paese per poter aprire una rappresentanza nei altri. In questo modo un assicuratore avente sede in un solo paese nell'Unione europea può avere delle rappresentanze in tutta Europa. La medesima cosa avviene con i Lloyd's in 150 paesi. Questo vuol dire che i Lloyd's allo stesso tempo sono un *brand*, un assicuratore storico, ma anche il coacervo di tanti sottoscrittori di grande esperienza legata alla specializzazione. Quando parla dei sindacati cita sempre il nome del secondo o addirittura del primo riassicuratore del mondo, Munich Re, che però ha un sindacato che sottoscrive dentro i Lloyd's, perché evidentemente si rende conto che attraverso questo mercato può operare in paesi in cui magari non gli conviene aprire direttamente una filiale, una struttura diretta.

Il mercato dei Lloyd's ha poi un'altra particolarità: ognuno dei 68 sindacati nasce con un obiettivo, con la mission di sottoscrivere una tipologia di rischi particolari. Il primo mercato del mondo anche per i Lloyd's sono gli Stati Uniti, il secondo è naturalmente l'Inghilterra, il terzo è l'Italia. Quello italiano è quindi un mercato molto importante per i Lloyd's. Questi 68 sindacati per una buona metà lavorano solo negli Stati Uniti, visto che è il mercato che produce il maggior numero di polizze, però è anche quello in cui si verifica il maggior numero di sinistri. Si tratta di un mercato molto complesso, in cui la normativa è molto a favore ~~anche~~ dell'utente finale, del cliente.

Ci sono poi operatori specializzati nei trasporti marittimi e aerei, qualcun altro è specializzato in rischi di un certo settore invece che di un altro. Dei 68 sindacati che operano oggi nei Lloyd's, soltanto circa 20 operano con il mercato italiano, di cui solo 12 operano nella *professional indemnity*, nella responsabilità professionale.

AEC opera nell'ambito appunto della responsabilità professionale, quindi della *professional indemnity*, della *medical malpractice*, in altri termini della responsabilità nel settore medico-sanitario, pubblico e privato, con settori di copertura molto specifici, che saranno illustrati nel prosieguo dei lavori.

Il concetto è che soltanto 10-12 sindacati dei Lloyd's operano sul mercato

italiano per i rischi derivanti da attività professionale: AEC intrattiene rapporti con circa il 90 per cento di questi sindacati, cioè con quasi tutti i sottoscrittori. Questi ultimi non sottoscrivono direttamente i rischi, ma lo fanno esclusivamente attraverso agenzie di sottoscrizione inglesi. Le agenzie di sottoscrizione inglesi, con cui AEC si interfaccia, non sono accessibili direttamente dall'intermediario italiano, ma è obbligatorio per una serie di normative Lloyd's passare tramite un *Lloyd's broker*, una figura del tutto particolare nel mercato, il depositario del diritto ad entrare nel mercato e a piazzare i rischi. Fatta questa premessa, la possibilità di ciascuno di inoltrare una lettera di collaborazione con la rappresentanza dei Lloyd's e inserirsi in un meccanismo per aprirsi dei canali è evidentemente aperta, ma ogni agente o broker presente forse valuterà l'importanza di non appesantire la propria struttura, che già con il nuovo regolamento è veramente sotto stress per la documentazione, gli adempimenti, la formazione e quant'altro: è possibile invece accedere al mercato dei Lloyd's quasi senza impatti operativi, perché di fatto attraverso il rapporto con un altro intermediario è possibile accedere direttamente a tutta una serie di soluzioni. Fa poi presente che si accinge a passare la parola ad un collega, che presenterà in modo analitico i servizi della società. Chiede però se gli agenti presenti intendano rivolgere delle domande, che può essere utile chiarire.

Antonello POLERÀ, Responsabile dell'attività di intermediazione e Ufficio enti pubblici.

Intende illustrare il modo con cui AEC opera nel mercato assicurativo dal 2001, prima come società di brokeraggio, attualmente come agenzia di sottoscrizione assicurativa e riassicurativa, sempre in un ramo particolare, quello della responsabilità civile professionale e prevalentemente attraverso delle convenzioni, che sono state sottoscritte con sindacati e associazioni di categoria e che sono a disposizione degli intermediari, che vogliano operare con AEC per sviluppare delle iniziative commerciali nel loro territorio.

AEC è un grossista, non ha una clientela diretta, ma opera nel mercato attraverso gli intermediari, per cui, quando un cliente chiama direttamente, il relativo rapporto è trasferito all'intermediario con cui collabora abitualmente sul territorio; oggi è in grado di fornire una soluzione assicurativa per circa 200 diversi profili professionali. A parte quelle tradizionali, operanti per ingegneri, geometri, architetti, commercialisti, ora esistono soluzioni particolari anche per il chiropratico, per il grafologo, il mediatore creditizio, il fisioterapista. Attraverso le convenzioni è riuscita a trovare sul mercato dei Lloyd's-assicuratori disponibili ad assicurare questi profili professionali, con massimali elevati. In quasi tutte le soluzioni presentate da AEC esiste la possibilità di fornire massimali fino a 5 milioni, in alcuni casi fino a 10-15 milioni, anche se raramente vengono chieste soluzioni che prevedano massimali superiori ai 5 milioni.

La struttura di AEC è altamente specializzata, è divisa in Unità Operative o *Unit*, ognuna delle quali si è specializzata in un'area particolare della responsabilità civile professionale: un ufficio si occupa soltanto di enti pubblici, quindi di

dipendenti e amministratori pubblici; un altro si occupa di ingegneri, architetti, geometri, chimici, geologi, quindi delle professioni tecniche; un altro ancora delle polizze della responsabilità civile e patrimoniale di amministratori, dirigenti e sindaci di S.p.A. o S.r.l., comunque di società di diritto privato. Egli personalmente si occupa di enti pubblici.

AEC ha una sede a Roma ed un ufficio a Milano (quest'ultimo si occupa esclusivamente di medici, sia dipendenti di aziende pubbliche, sia liberi professionisti) ed è in grado di dare all'intermediario che intenda instaurare una collaborazione ~~in~~anzitutto il supporto sulla responsabilità civile professionale. Si tratta infatti di una struttura specializzata, che opera da più anni e che è in grado di dare un supporto sulla normativa contrattuale e sulle esigenze del profilo professionale che si intende analizzare. Oltre a questo AEC offre all'intermediario la possibilità di accedere ad un preventivatore *on-line*, che gli permette di predisporre un preventivo direttamente, ventiquattr'ore su ventiquattro, quindi di avere in tempo reale una soluzione, nel senso di indicare un premio al professionista.

In definitiva AEC è in grado di mettere a disposizione dell'intermediario che intenda operare con essa un preventivatore, attraverso il quale l'intermediario stesso è in grado di acquisire la normativa contrattuale, i questionari da far sottoscrivere preventivamente al cliente, in definitiva tutti gli elementi che riguardano la copertura assicurativa. Oltre a questo, è assicurata la possibilità di accedere ad un portale, denominato "Rischi professionali", che permette all'intermediario di accedere ad una banca dati molto grande, che fornisce leggi, pareri, sentenze, tutto sulla responsabilità civile professionale. Attraverso AssiLearning è assicurata inoltre la possibilità di effettuare dei corsi di formazione e di aggiornamento sui rischi professionali prevalentemente attraverso la videoconferenza.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Chiarisce che questa formazione non è in concorrenza rispetto a quella a cui all'inizio ha fatto riferimento il presidente dello SNA provinciale. Gli iscritti alla sezione A come AEC hanno l'obbligo, prima che il dovere, di formare gli E nonché l'obbligo, ma dal suo punto di vista soprattutto l'onere e la necessità di formare o, meglio, di aggiornare i colleghi B ed futuri A. Mentre lo SNA provinciale è una realtà che opera sul territorio provinciale di Milano, AEC opera a livello nazionale ed ha l'interesse che i suoi collaboratori possano accedere intanto alla formazione specialistica legata al settore dei rischi professionali. In conclusione, mentre ad oggi occorre obbligatoriamente effettuare dei corsi per complessive trenta ore entro la fine del prossimo anno, l'obbligo nei confronti degli E, comunque la necessità nei confronti degli altri è di realizzare corsi per complessive dieci ore, nell'ambito di una formazione legata solo ai rischi derivanti da attività professionale. È evidente che nessuno degli agenti che collaborerà con AEC svolgerà la propria attività soltanto nell'ambito dei rischi professionali, quindi probabilmente dovrà suddividere le 30 ore di corsi obbligatori nei vari settori.

La formazione di AEC è legata solo ai rischi professionali. In secondo luogo, essa è svolta a livello nazionale. In quest'ottica la collaborazione con AssiLearning, struttura e organizzazione diretta da Paolo D'Agostino, permette di dare la formazione presso le agenzie, non obbligando nessuno a venire a Milano o a Roma. Questo è il motivo per cui i due livelli di formazione sono diversi e hanno obiettivi diversi. Quella di cui parlava prima il presidente provinciale di SNA è la formazione generale, quella di AEC è la formazione specifica per il settore ed è rivolta all'intero territorio nazionale.

Paolo D'AGOSTINO, Titolare di AssiLearning e Editore di Assisearch.it.

Il laboratorio, il cui marchio è *Assisearch e AssiLearning*, opera dal 2001 come formazione. Da un anno la formazione è svolta in videoconferenza. Quest'anno sono state realizzate circa cento giornate di formazione, nell'ambito delle quali si sono alternati circa trenta di docenti. Le caratteristiche di questa formazione sono dunque fondamentalmente due. La prima è costituita dalla tipologia dei docenti, tutti operanti sul mercato. Non si tratta in altri termini di docenti istituzionali, che nella vita fanno i formatori, ma di persone che operano a livello consulenziale oppure dirigenziale o sono quadri di compagnie. Il taglio di questa formazione è dunque molto pratico e concreto. La videoconferenza non è realizzata con apparecchiature specifiche, ma attraverso una normale connessione internet ADSL, il computer dell'ufficio e una webcam dai 15 euro. Da un anno o due è tranquillamente possibile formarsi in questa maniera. Al di là dello scetticismo di chi all'inizio si avvicinava a questo tipo di formazione, i riscontri successivi sono stati sempre ottimi. La tracciabilità di questa formazione, anche se non è richiesta dall'ISVAP, è nelle mani all'intermediario, il quale nomina un responsabile del progetto, un *project manager*, il quale ne avrà la responsabilità: è come se fosse il responsabile dell'applicazione della legge n. 626: ad esempio, dovrà controfirmare il foglio presenze.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

In altre parole, gli agenti che diventeranno collaboratori di AEC, ai quali quest'ultima intende e dovrà assicurare la formazione, dovranno attestare i nominativi dei collaboratori che hanno seguito le lezioni ed il tempo trascorso da questi ultimi davanti al computer a quel fine.

Paolo D'AGOSTINO, Titolare di AssiLearning e Editore di Assisearch.it

Chiarisce che dovrà essere apposta una firma dal collaboratore, quindi dal *project manager*, infine in originale per AEC da parte del responsabile legale della struttura, vale a dire l'agente o il *broker*.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

In altri termini la struttura dà la formazione, mentre il singolo intermediario dichiara, firmando, che il suo addetto è stato davanti al computer per il tempo

previsto dal corso. In ogni caso, poiché il sistema è in qualche modo interattivo, il discente può rivolgere delle domande, nella parte della lezione a ciò dedicata.

Paolo D'AGOSTINO, Titolare di AssiLearning e Editore di Assisearch.it

Conferma che la struttura che eroga la formazione vede il discente e quest'ultimo il docente. Il discente ha la possibilità di seguire le *slides* che sono proiettate e il docente può essere interpellato esattamente come se si trattasse di un collegamento televisivo.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Fa presente che la prossima sessione è prevista per metà gennaio, con due mattinate di quattro ore; ci sarà anche del materiale da studiare, per conseguire una certificazione pari a circa dieci ore.

Paolo D'AGOSTINO, Titolare di AssiLearning e Editore di Assisearch.it.

Lo stesso sistema di tracciabilità è utilizzato per lo studio del materiale, che è messo a disposizione su una piattaforma. In conclusione, esiste tutta una struttura didattica per permettere anche l'aggiornamento a distanza.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Ribadisce che una formazione di questo tipo, realizzata in videoconferenza attraverso un personal computer e un collegamento ADSL in ufficio, può essere erogata senza spostarsi, il che significa costi minori e soprattutto ottimizzazione dei tempi propri e dei propri collaboratori. A questo punto dà la parola alla dott.ssa Silvia Pea, per la presentazione dei singoli prodotti.

Silvia PEA, Sottoscrittore dei rischi di aziende e società di ingegneria.

Precisa che fa parte della Unit-Aziende e liberi professionisti dell'area tecnica, quindi illustrerà le soluzioni assicurative di AEC, che attualmente sono oltre 200. In altri termini, AEC offre coperture assicurative per più di 200 profili professionali diversi. Si è partiti con le coperture tradizionali, classiche per gli ingegneri, gli architetti, i geometri, fino ad arrivare oggi a coprire figure quali il chiropratico, il massofisioterapista e tante altre professioni di questo tipo. Un concetto che deve essere chiaro a tutti è che AEC opera in un settore di nicchia della responsabilità civile, quello della responsabilità civile professionale, pertanto la responsabilità che copre è di natura contrattuale ed extracontrattuale. La responsabilità contrattuale è quella che deriva dall'inadempimento o dall'inesatto adempimento della prestazione dedotta come oggetto del contratto. Da tale responsabilità può derivare la risoluzione del contratto stesso o una richiesta di risarcimento danni nelle due voci del danno emergente e del lucro cessante.

L'altro tipo di responsabilità che viene è assicurata con questo tipo di copertura è quella extracontrattuale, quindi la polizza interviene per le richieste di risarcimento che possono pervenire da soggetti terzi rispetto al contratto stipulato dal professionista con il suo committente, per i danni che eventualmente questi ha

arretrato nell'esecuzione della propria opera. Questo tipo di responsabilità risponde al principio del *neminem laedere* previsto dall'articolo 2043 del codice civile, per cui chi con la propria azione od omissione causa ad altri un danno ingiusto è tenuto al risarcimento del danno stesso.

Questi sono i due tipi di responsabilità assicurati, per, lo ripete, 200 profili professionali diversi. Per aiutare la memoria, questi profili sono stati distinti in macro aree. Innanzitutto c'è l'area tecnico scientifica, in cui sono state raggruppate le professioni classiche, quelle con cui AEC ha iniziato (ingegneri, architetti, geometri, geologi, periti, agronomi e così via); c'è poi l'area legale e commerciale (ad esempio, dottori commercialisti, avvocati e consulenti del lavoro); c'è inoltre l'area sanitaria, di cui si occupa l'ufficio di Milano e che comprende sia medici liberi professionisti, sia medici dipendenti di ASL nonché quelli che lavorano in *intra* e *extra moenia*; c'è ancora l'area delle aziende, che raggruppa quelle società dai fatturati più importanti (società di ingegneria, architettura, organismi di certificazione e così via); c'è l'ulteriore area della pubblica amministrazione, di cui si occupa il collega Antonello Polerà, in cui rientrano le coperture assicurative per regioni, comuni province e ASL; infine c'è l'area delle professioni riconosciute e di quelle non regolamentate. Quest'ultima è molto ampia, in cui sono stati inclusi tutti quei professionisti che non sono iscritti ad un vero e proprio albo, ma a semplici elenchi o registri. Si tratta dell'area sanitaria non medica, che riunisce ad esempio il chiropratico, il cosmetologo, l'ortottista, il fisioterapista; dell'area umanistica, in cui si colloca ad esempio il bibliotecario; dell'area tecnica, in cui c'è il dietista, ultimamente di gran moda. Potrebbe sembrare che tali figure non abbiano fra di loro niente in comune, se non il fatto di essere riunite in semplici elenchi o registri, di cui fanno parte anche il grafologo o l'amministratore di condominio.

Altra cosa che caratterizza la AEC consiste nel fatto di prevedere coperture assicurative che sono studiate *ad hoc* per i professionisti. Tutto questo è permesso grazie alla collaborazione che si cerca di instaurare, e tenere sempre viva, con i sindacati di categoria, le associazioni professionali, nonché i Consigli nazionali dei professionisti. Chi ha già collaborato con la società sicuramente conosce la convenzione con il Consiglio nazionale dei geometri, che ha portato quest'anno ad un numero importante di nuove polizze, con una convenzione che ha permesso di rispondere a quelle che sono le esigenze del professionista, cercando di studiare un prodotto mirato, ovviamente per il tipo di professionista e di attività che svolge. La convenzione con il Consiglio nazionale dei geometri, ad esempio, tiene conto del fatto che il geometra mal sopporta franchigie particolarmente elevate, per cui sono state previste franchigie piuttosto basse che partono da 1.000 euro.

C'è poi la convenzione con l'OICE, con le società di ingegneria, architettura e consulenza. C'è poi la convenzione con InArSind, un'associazione che riunisce ingegneri ed architetti che hanno un fatturato inferiore rispetto alle società iscritte all'OICE e poi tante altre convenzioni come quelle con il Consiglio nazionale dei geologi, dei chimici, dei tecnologi alimentari, con l'Anpci, che è l'Associazione

nazionale dei piccoli comuni italiani. Senza scendere nel dettaglio, indica quali siano i principi cardine delle coperture assicurative della società. Sicuramente una delle più importanti è la copertura per aziende e professionisti dell'area tecnica. Per questi professionisti vi sono due tipi di copertura, quella riferita all'OICE per professionisti o società di ingegneria e di architettura che hanno un fatturato superiore al milione di euro, e quella riferita all'InArSind, riservata a quei professionisti che hanno un fatturato più basso.

Le convenzioni, che abbiamo stipulato, sono aperte, per cui è possibile usufruire di queste tariffe comunque.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Chi ha in portafoglio un professionista che rientra in quella categoria può utilizzare il testo in convenzione con l'associazione o con il Consiglio nazionale con le stesse tariffe, perché le convenzioni della società sono aperte a tutti i suoi collaboratori, quindi sono strumento commerciale nelle mani di chi le vuole sviluppare. Questo viene considerato con un notevole vantaggio rispetto ad altri, che invece offrono esclusivamente la sottoscrizione dei singoli rischi. Chi fa trattative dirette con i propri clienti sa che una cosa è presentarsi con la soluzione X di una compagnia, che poi verrà messa a confronto con altre due, tre o cinque, un'altra è dire che si porta direttamente una soluzione che il Consiglio nazionale o l'associazione più rappresentativa del suo settore ha già scelto per la categoria, che come minimo ha la caratteristica di essere stata vista da qualcuno che conosce la materia e magari le garanzie sono quelle necessarie. Quando vengono utilizzate le convenzioni della società, più o meno la metà del lavoro è fatta perché il cliente già accredita il testo, presentato come testo di convenzione, come un buon testo.

Silvia PEA, Sottoscrittore dei rischi di aziende e società di ingegneria.

Quello che caratterizza queste coperture assicurative è il tipo di taglio che viene dato alle polizze. Sono coperture "*all risk*" di tipo anglosassone, per cui abbiamo un oggetto dell'assicurazione molto ampio e con pochissime esclusioni. Questo comporta che nell'oggetto dell'assicurazione viene evidenziato che la polizza va a coprire qualunque inadempimento dei doveri professionali di chi si assicura, dovuti a negligenza, imprudenza o imperizia, commessa con colpa professionale. Pertanto, a differenza di tante polizze presenti sul mercato assicurativo italiano, questo tipo di schema anglosassone prevede un massimale unico per qualunque tipologia di danno il professionista possa causare nell'esercizio della propria attività. In definitiva, non c'è nessuna distinzione in ordine a danni materiali sia a persone o cose, sia che si tratti di rovina totale o parziale dell'opera o danni a persone. Il massimale che il cliente sceglie è lo stesso per tutte quelle perdite patrimoniali che stanno a significare il mancato guadagno, maggiori costi che possono determinarsi a causa dell'errore professionale e che consentono al massimale di intervenire in maniera completa. Nessuna distinzione viene fatta in ordine alla tipologia di opere eseguite. Si parla di una copertura assicurativa per professionisti, quali ingegneri e architetti, per cui molto spesso

nelle polizze del mercato italiano ci sono alcune distinzioni o sottolimiti nel massimale in ordine alla tipologia di opera. Nessuna distinzione viene fatta in questo tipo di copertura assicurativa Lloyd's.

Una clausola che si è cercato di inserire è l'estensione di garanzia alla responsabilità amministrativa in tutte le coperture assicurative, perché l'esigenza era molto sentita dai professionisti ed è stata confermata dalle associazioni di categoria con cui si collabora, è quella che consiste nel prevedere che la polizza intervenga anche in tutti quei casi in cui il libero professionista si trovi a collaborare con una pubblica amministrazione e, a causa di un suo errore professionale, ne determini un pregiudizio. In questo caso, come avviene per i dipendenti degli Enti pubblici, viene adita la Corte dei conti, la cui giurisdizione in questo modo si trova estesa in maniera impressionante a tutti i professionisti che in passato venivano giudicati dal Tribunale civile. In questo caso siamo davanti a un tribunale amministrativo qual è la Corte dei conti.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

La Corte dei conti era nota per essere molto clemente anche quando condannava, usando il potere riduttivo, chiedendo risarcimenti molto limitati, legati al fatto che, anche se valutava la colpa grave, con il potere riduttivo valutava la percezione del risarcimento come una forma simbolica. Sei mesi fa la Corte dei conti ha richiesto 50 milioni di euro di danni ai consiglieri di centrodestra della Rai per la nomina di Meocci. Questa notizia ha fatto scalpore perché la decisione della Corte dei conti di chiedere cifre di questo tipo, per quanto a sua conoscenza, è senza precedenti. Soprattutto ha la capacità di chiedere questo tipo di cifre non solo al tradizionale soggetto al quale si rivolge, cioè il dipendente pubblico, ma anche all'amministratore di aziende partecipate completamente o parzialmente con la pubblica amministrazione, a progettisti, direttori dei lavori, liberi professionisti che durante l'attività possono fare o autorizzare atti che danneggino la pubblica amministrazione. Quindi, ormai, la Corte dei conti va su tutti, anzi invita coloro i quali abbiano tra i loro clienti la pubblica amministrazione a sottoporre al proprio assicuratore l'estensione dell'Rc dell'agente o del *broker* all'azione della Corte dei conti, perché questa ormai arriva ovunque il sostituto procuratore intraveda un danno erariale. Il danno erariale non è solo un danno materiale, perché vi sono moltissime sentenze di danno all'immagine. Quando, come accade non solo nel caso di tangenti, la pubblica amministrazione subisce un danno di immagine per un'attività professionale svolta da qualcuno all'interno o all'esterno, la Corte dei conti comincia a condannare il dipendente pubblico ed anche il libero professionista per il danno all'immagine che il singolo ha creato all'ente.

MOSCA – Consulindustria Srl.

A Cagliari la Corte dei conti ha chiesto centomila euro a testa.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Ognuno che legga i giornali si rende conto che la Corte dei conti non è più una realtà che in qualche modo gli imprenditori o i piccoli operatori economici del settore assicurativo vedevano lontana, ma ormai è una realtà, specialmente se si hanno rapporti con la pubblica amministrazione. Quindi i *broker*, gli agenti e coloro i quali hanno a che fare con la pubblica amministrazione dovrebbero fare la stessa riflessione che è stata fatta da questa società per i professionisti, ai quali in qualche modo è stata estesa la garanzia per l'azione della Corte dei conti. Al contrario sarebbe opportuno leggere le polizze degli ingegneri, degli architetti e a questo punto dei *broker* e degli agenti, perché lì si parla di responsabilità civile. Quando si parla di responsabilità civile, è difficile si possa ritenere in garanzia l'azione della Corte dei conti. Ritiene, prudentemente, che inserire una garanzia di estensione possa essere il modo migliore per essere sicuri di essere assicurati anche per l'azione della Corte dei conti.

Silvia PEA, Sottoscrittore dei rischi di aziende e società di ingegneria.

Si parla sicuramente di polizze di tipo *claims made*, per cui il momento rilevante, come il resto delle coperture presenti sul mercato italiano, è quello in cui perviene la richiesta di risarcimento danni. È molto particolare il fatto che le polizze sono senza regolazione di premio. Il calcolo del premio viene effettuato sul fatturato dell'anno fiscale precedente alla stipula, per cui il parametro preso a riferimento è un dato fisso, chiuso.

Altra caratteristica è la franchigia, che è fissa e senza scoperto percentuale. Si è cercato di personalizzarla, come è avvenuto tra l'altro per i massimali, in base alla tipologia di attività svolta. Per cui, se il geometra ha una franchigia di 1.000 o 2.000 euro, ovviamente questa va in crescendo per le grandi società di ingegneria e architettura. Lo stesso vale per i massimali. Se per il geometra il massimale arriva ad un milione e mezzo, per la grande società di ingegneria arriva a 5 o 10 milioni, con la possibilità di prevederne uno più alto.

La retroattività, è gratuita per chi era precedentemente assicurato anche con un'altra compagnia, altrimenti ci sarebbe la possibilità di acquistare una retroattività corrispondente a quella che dovrebbe essere l'esposizione massima di responsabilità di un professionista. La società consente l'acquisto di una retroattività fino a dieci anni che dovrebbe, in base al codice civile, essere quella massima rispetto alla quale il professionista può esporsi. Nella giurisprudenza di oggi accade che questi dieci anni, da ultime sentenze, iniziano a decorrere non dal momento dell'evento, ma da quello in cui il danneggiato scopre questo evento. Con una sentenza di questa estate, un avvocato è stato condannato per un episodio avvenuto 16 anni prima, perché il suo il cliente era venuto a conoscenza del danno solo otto anni dopo. Nel momento in cui è arrivata la sentenza erano passati i dieci anni. In questo caso questi dieci anni sono decorsi dal momento dell'avvenuta conoscenza del danno.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

In questo senso richiama l'attenzione dei colleghi che hanno esperienze nel settore sanitario. Questo tipo di applicazione della prescrizione era tradizionale, per fortuna, solo nell'ambito sanitario, dove può accadere che un errore professionale del medico, per esempio alla nascita di un bambino, sia riscontrabile solo nel momento in cui il bambino andando a scuola evidenzia problemi di carattere motorio invece che mentale. Era quindi convinto, fino a poco tempo fa, che quest'applicazione della prescrizione dei dieci anni - non dal momento dell'errore ma dal momento in cui il danneggiato se ne rende conto e ne è a conoscenza - fosse "legato" solo al mondo sanitario, dove arrivano sempre cause a distanza di 10-15-20 anni. Mette paura che la stessa logica stia cominciando ad essere applicata dalla Suprema Corte di Cassazione anche a casi legati ai legali. Si augura che non accada a breve, ma potrebbe accadere anche per i tecnici. Quindi questa logica sta spaziando dall'area sanitaria all'area legale e commerciale e probabilmente arriverà all'area tecnica.

In questo modo è evidente che il lavoro di consulente diventa più difficile, perché bisogna andare a proporre al cliente, per il principio dell'adeguatezza dei contratti, non più una retroattività decennale, in quanto dopo i dieci anni scatta la prescrizione, ma una retroattività che per essere prudenti dovrebbe partire almeno dalla data di inizio dell'attività professionale fino alla data in cui si stipula la polizza. Questa è un aspetto nuovo che non risulta presente sul mercato. Non crede che il mercato sia così disponibile ad andare a chiedere 25 anni di retroattività, almeno per ora. Sarà la prossima sfida.

Quando il professionista andrà in pensione sarà ancora peggio perché il diritto non si prescrive neanche in caso di morte in quanto ricade sugli eredi. Si rischia che sul figlio di un medico, che magari dal padre non ha ricevuto niente, ricada tutta la responsabilità degli errori professionali del padre. Invece della eredità il padre dovrebbe lasciargli una nota sulla rinuncia all'eredità, perché in questo modo si frenerebbe il diritto del terzo di agire sugli eredi. Questo non è terrorismo, ma un problema derivante da un'evoluzione normativa e giurisprudenziale. Gli intermediari professionisti, dovendo garantire l'adeguatezza dei contratti nei confronti dei clienti, debbono tenerne conto certamente anche oggi, ma soprattutto in una prospettiva di maggiore evoluzione. Quella che ieri veniva considerata retroattività illimitata, cioè dieci anni, oggi non si può più usare, si deve estendere la copertura invece che su dieci anni o quindici, dall'inizio dell'attività professionale ad oggi. Cambia la normativa, cambia la giurisprudenza e certamente ne debbono tener conto coloro che hanno l'obbligo dell'adeguatezza dell'offerta al cliente.

Silvia PEA, Sottoscrittore dei rischi di aziende e società di ingegneria.

In ordine all'oggetto del contratto tutte le attività di competenza del professionista rientrano nella copertura. Non c'è un elenco di eventi che possano determinare un sinistro in copertura, come nei testi italiani, ma quello che viene

detto è che tutto ciò che rientra nelle competenze professionali del professionista è in copertura. C'è poi l'elenco delle esclusioni classiche. Risponde a questo punto alla domanda se le competenze siano attribuite anche al futuro e se le quotazioni vengono effettuate sulla base di un questionario. I Lloyd's sono abbastanza rigidi a riguardo. Quello che il professionista dichiara viene inserito in un questionario, che egli stesso compila e firma apponendovi una data. Nel momento in cui si chiede l'emissione della polizza, questo questionario viene materialmente allegato alla polizza, per cui il professionista sa che è in copertura per le attività che ha dichiarato. Questo aspetto è particolarmente importante—soprattutto per i professionisti molto giovani. Ad esempio, è normale che l'ingegnere giovane all'inizio della sua attività possa avere un fatturato piuttosto basso e magari occuparsi di attività abbastanza limitate. Con l'esperienza e con gli anni questo professionista può occuparsi di dighe, porti, opere subacquee che ovviamente devono essere espressamente previste nella copertura, perché sono attività considerate ad alto rischio da tutti gli assicuratori. Si tratta di polizze con tacito rinnovo, anche queste di tipo anglosassone. Il professionista ogni anno deve dichiarare se il suo fatturato sia rimasto quello che rientrava nella fascia di fatturato dell'anno precedente e se le attività siano rimaste le medesime. A questo punto il rinnovo avviene in maniera abbastanza automatica. Ovviamente, se il professionista, soprattutto il giovane ingegnere o architetto si trova ad avere un fatturato in crescita in maniera esponenziale, con uno stravolgimento della tipologia di attività svolta, la quotazione viene calcolata *ex novo*. È per questo che ogni anno il professionista deve dichiarare se la sua attività sia cambiata o meno. A quel punto si procede.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Le spiegazioni della signora Pea riguardano l'eventualità che ciascun professionista possa, nella sua crescita professionale naturale, occuparsi di attività sempre più importanti e rischiose e che la copertura debba essere adeguata, perché da un lato è ingiusto far pagare ad un professionista giovane il rischio delle dighe, quando le dighe non le farà mai, dall'altra parte va contro il principio dell'adeguatezza non sollecitare il professionista anno per anno ad adeguare la sua copertura. Una polizza fatta nel 2000 ad un giovane professionista in tacito rinnovo fino al 2020 – cosa che accadeva in passato - rimane legata alle attività del 2000 e magari nel frattempo in vent'anni il professionista è diventato il più grande progettista di dighe italiane. Quindi, c'è la necessità di adeguare la copertura e di inserire i nuovi rischi nella garanzia e naturalmente adeguare i premi. Questa estate, tutti sono venuti a conoscenza della novità del decreto n.123, che delega il Governo, in materia di leggi n. 626 e n. 494, a rivedere tutta una serie di normative legate alla sicurezza. Non essendoci inserite specificatamente la sicurezza o la legge, non c'è l'obbligo di cambiare volta per volta i riferimenti, per cui la polizza copre tutte le attività di competenza. Per le professioni di alto livello, avere una polizza che copra tutte le competenze professionali dà la massima garanzia di

copertura. Per le professioni minori o comunque di un livello diverso, sono stati trovati meccanismi per tutelare l'assicurato: fino ad una certa fascia di valore dell'opera l'assicuratore rinuncia – per esempio nella convenzione fra i Lloyd's e il Consiglio nazionale dei geometri intermediata da questa società è stato trovato un accordo con il sottoscrittore dei Lloyd's per singoli interventi fino a 3 milioni e mezzo di euro di valore - anche se ne avesse la possibilità, ad adire la magistratura per rifiutare la liquidazione del sinistro per incompetenza del geometra. Questo è stato previsto per dare delle garanzie in più al fatto che un professionista, se stipula una polizza assicurativa, non debba avere, il giorno del sinistro, l'assicuratore che va in Tribunale per dire che non paga il sinistro perché quel tipo di attività non è di sua competenza. Questo non è la normalità, ma accade spesso da parte sia del cliente sia dell'assicuratore che in qualche modo prima prende il premio e poi evidentemente si rifà sul cliente adendo le vie legali per incompetenza del tipo di attività. Il geometra è soggetto a questo perché c'è una legge del 1938 legata a opere di modesta entità. Bisognerebbe vedere come sono valutate oggi le opere di modeste entità. Poiché ci sono molte sentenze che affermano che il geometra è competente di qualcosa e altrettante sentenze che sostengono l'opposto, è molto difficile per un geometra che si assicura, se non ha un paracadute come quello studiato assieme al CNG, sapere fino a che punto con quella polizza è assicurato oppure se si deve aspettare che il proprio assicuratore vada in Tribunale a sostenere che non era competente. Questa è una soluzione che è stata trovata per questo tipo di categoria.

Per le categorie maggiori, quindi ingegneri, architetti, medici e quant'altro, le competenze professionali in genere non sono in discussione a meno che banalmente un medico non faccia il veterinario o il veterinario non faccia l'ingegnere. Il problema è quello di comunicare ai sottoscrittori che è entrata in vigore una nuova legge e che esiste una maggiore responsabilità in cui il professionista incorre, quindi il sottoscrittore deve sapere che ci sono novità normative che cambiano l'esposizione. Quindi l'onere di questa società è quello di tenere aggiornato il sottoscrittore sull'evoluzione normativa, l'onere di questa platea è quello di fare attenzione affinché il cliente descriva chiaramente l'attività che svolge, perché se attesta che non fa dighe, ponti o gallerie non paga il relativo premio, ma non è neanche assicurato se poi le fa.

Conferma poi quanto affermato dall'intermediario Mosca, cioè che la proposta, o il questionario, adesso è diventata obbligatoria, visto che con l'adeguatezza ognuno dovrebbe raccogliere una montagna di informazioni per avere la percezione completa del rischio che corre il cliente. Questo con le polizze di responsabilità professionale dei Lloyd's è sempre avvenuto, perché non è possibile sottoscrivere alcun tipo di copertura se il cliente non compila una proposta, che magari è legata sensibilmente al tipo di attività. Quindi ad un'attività più semplice, una proposta più snella. Però vi sono società di ingegneria molto complesse che magari si occupano di opere portuali invece che di piattaforme petrolifere. Per qualche anno è stata assicurata una società di ingegneria che si

occupava di progettazione di piattaforme petrolifere, quindi è evidente che il questionario era di otto pagine. Quando il cliente si lamenta sbaglia perché è il cliente che deve avere la certezza che il suo assicuratore abbia capito cosa sta assicurando e non bisogna continuare con quel metodo facilone usato in passato in cui si chiedeva: “Sei un commercialista? Non voglio sapere quanto fatturi, paghi mille euro” . “Ma io faccio questo, non faccio quell’altro, visto pesante, visto leggero, invece che l’attività di sindaco”. Non volevano sapere niente, tutto *forfait*. Una cosa scandalosa!

MOSCA – Consulindustria Srl.

A proposito del medico, bisogna chiedere se compila la cartella, se fa l’anamnesi. Quella è la proposta assicurativa. Se un medico non sa fare l’anamnesi, non sa neanche fare una diagnosi!

SILVIA PEA, Sottoscrittore dei rischi di aziende e società di ingegneria..

Un’ultima particolarità è quella di consentire, in ordine a questo tipo di professionisti, l’emissione dei certificati Merloni previsti dalla legge Merloni sostituita poi dal decreto legislativo n.163 del 2006, che non ha fatto altro che ripetere quanto già era previsto. Viene, quindi, consentita l’emissione di questi certificati Merloni indipendentemente da una polizza base del professionista. Il professionista che è assicurato con questa società ha la possibilità di chiedere questi certificati a tassi sicuramente agevolati, pertanto si parla di un premio minimo che si aggira intorno ai 140 euro. Però, a quel professionista che si trova assicurato con un’altra compagnia che non lo supporta nell’emissione di questo certificato Merloni, che necessariamente gli occorre per collaborare con un ente pubblico quale progettista esecutivo, viene consentita l’emissione di questo certificato indipendentemente dall’aver stipulato con i Lloyd’s o con altri una polizza base. I tassi ovviamente sono diversi. Il premio minimo in questo caso si aggira intorno ai 490 euro. La tipologia di copertura è ovviamente quella dal decreto ministeriale, previsto in base alla soglia del valore dell’opera, sopra o sotto i 5 milioni di euro.

Antonello POLERÀ, Responsabile dell’attività di intermediazione e Ufficio enti pubblici.

Un altro settore in cui AEC è presente da alcuni anni - la prima polizza stipulata risale all’1 novembre 2000 - è quello degli amministratori e dipendenti pubblici. La polizza assicura la responsabilità civile, amministrativa e amministrativo-contabile di dipendenti e amministratori pubblici. È un prodotto, che sul mercato italiano si trova poco, ma che comunque è molto interessante.

L’amministratore e il dipendente pubblico possono essere chiamati a rispondere anche direttamente di un danno che creano ad un terzo con la loro attività istituzionale. Spesso succede che viene chiamato a risponderne il datore di lavoro, quindi l’ente pubblico, però esiste quella prima possibilità, che è prevista dalla legge. Abitualmente il dipendente o l’amministratore pubblico che crea un danno ad un terzo può essere chiamato a risarcire il danno in seconda battuta, dal proprio ente, una volta che quest’ultimo ha risarcito il danno al terzo. Questo è previsto dalla legge per il caso di colpa grave e dolo. È noto che il dolo non è

assicurabile. Per la colpa grave esiste una polizza, che agisce in seconda battuta, nel momento in cui l'ente attraverso la Corte dei conti chiede al dipendente di risarcirlo in tutto o in parte del danno che ha subito; si tratta dunque di una polizza particolare, in cui l'ente è terzo rispetto all'assicurato. È un prodotto che si è riusciti ad ottenere da Londra e che è disponibile da alcuni anni; inoltre, il sottoscrittore a cui ci si è rivolti permette di dare massimali molto elevati, perché è possibile arrivare fino a 5 milioni; di stipulare una polizza sia cumulativa, sia per il singolo dipendente; di assicurare tutti i tipi di dipendenti o amministratori pubblici, quindi dal sindaco al presidente di un consorzio, all'assessore, al consigliere comunale, al consigliere di amministrazione di un ente pubblico economico, ad un dipendente, ad un dirigente, ad un direttore generale di una ASL. In particolare è interessante la copertura per i dipendenti tecnici, quindi gli ingegneri, gli architetti, i geometri che lavorano come dipendenti dell'ente pubblico. Spesso a queste figure professionali l'ente pubblico chiede di predisporre progetti di opere pubbliche, quindi la loro responsabilità è simile a quella dell'ingegnere libero professionista. Essi firmano e sottoscrivono dei progetti e con la polizza possono essere assicurati per i danni sia materiali, sia patrimoniali. Questa polizza può essere anche estesa ai certificati Merloni, di cui ha parlato prima la collega. Il certificato Merloni è un tipo di copertura che interviene nel caso in cui l'ente pubblico abbia dei maggiori costi derivanti dall'errata progettazione. La legge prevede che questa copertura debba avere un massimale pari almeno al 10 per cento del valore dell'opera. AEC può dare questo tipo di copertura sia in appendice alla polizza di responsabilità professionale del dipendente pubblico e tecnico, sia come singolo progetto, non legato alla polizza base.

Negli ultimi due anni questa copertura, che assicurava il dipendente o l'amministratore in tutti e due i casi in cui doveva rispondere con il suo patrimonio personale del danno creato con la sua attività professionale, è stata affiancata da un'altra polizza, che interviene anche quando l'ente risarcisca il danno al terzo, al cittadino, per quella che viene chiamata abitualmente colpa lieve o meglio "Ente Assicurato". Entrambi i prodotti possono essere dati con un massimale elevato, fino a 5 milioni. Le coperture hanno la forma *claims made*, quindi a differenza della copertura tradizionale, che è sempre esistita in Italia, la *lost occurrence*, dove si identificava il sinistro nell'errore professionale, nelle coperture *claims made* si identifica il sinistro nella richiesta di risarcimento, che deve essere presentata all'assicurato nel periodo di effetto della polizza. Non importa più che l'errore professionale sia avvenuto nel periodo di effetto della polizza, può essere avvenuto anche in precedenza. Abitualmente le polizze *claims made* sul mercato italiano, ma anche in quello internazionale, limitano questo periodo di retroattività alla data di effetto della polizza. AEC offre con prezzi diversi tre diverse soluzioni, una con retroattività due anni, un'altra cinque anni, la terza illimitata.

La polizza attraverso la quale è assicurato anche l'ente pubblico in questo caso può essere stipulata sempre e comunque con una franchigia, che è minima nei piccoli comuni, anche perché negli ultimi due anni è stata stipulata una

convenzione con l'ANPCI - Associazione nazionale dei piccoli comuni italiani. Essa raggruppa la maggioranza dei circa 4 mila comuni italiani. Questa convenzione è stata messa a disposizione degli intermediari che collaborano con AEC nel territorio e ha dato dei risultati ottimi. In Valle d'Aosta ad esempio si è riusciti a stipulare una polizza di questo genere con quasi tutti piccoli comuni della regione.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione..

Non sa se faccia più effetto o meno il piccolo comune che si assicura, ma fra gli assicurati di AEC, tramite primari intermediari, ci sono anche i comuni di Napoli e di Milano. Naturalmente, come tutti i grandi comuni, questi comportano grandi rischi. In ogni caso sostanzialmente sia la sezione A (assicurati i singoli), sia la sezione B (Ente Assicurato) vanno incontro alle esigenze sia del grande comune, sia del piccolo, che in genere è meno esposto.

Antonello POLERÀ, Responsabile dell'attività di intermediazione e Ufficio enti pubblici.

Solo dall'ultimo anno AEC è presente anche nell'area dei medici, che vengono gestiti dall'ufficio di Milano. Per questo tipo particolare di professionisti sono state individuate due diverse soluzioni assicurative, una per il medico dipendente di azienda pubblica, di ASL o di azienda ospedaliera, l'altra per il medico libero professionista.

Per quanto concerne il dipendente pubblico, quindi del medico dipendente di ASL o di azienda ospedaliera pubblica, il mercato italiano per questo tipo di professionista offre una polizza tradizionale, che ha come caratteristica solo una riduzione del premio in quanto il testo di polizza è quello tradizionale utilizzato per i medici in generale. AEC ha studiato un prodotto assicurativo specifico, che prevede che la copertura assicurativa sia operativa non solo nel caso in cui il medico sia chiamato direttamente a rispondere in una vertenza, ma anche in quello in cui sia chiamato a rispondere per rivalsa dall'assicuratore principale dell'azienda ospedaliera o per rivalsa dell'ente pubblico attraverso la Corte dei conti.

L'articolo 21 del contratto collettivo nazionale dei medici prevede che l'azienda ospedaliera debba assicurare il medico pubblico dipendente con una polizza che copra anche la *medical malpractice*, quindi la sua attività professionale svolta in esclusiva per l'azienda ospedaliera. In questo articolo si specifica che l'unica parte di danno esclusa dalla copertura è quello che deriva da colpa grave. L'articolo prosegue stabilendo che l'azienda ospedaliera deve mettere a disposizione del suo dipendente una soluzione assicurativa che permetta a quest'ultimo di assicurare i rischi diversi da quello assicurato con la polizza principale. AEC con la sua polizza interviene proprio per questa tipologia di rischio. Sono state identificate nel sinistro in cui può incorrere il medico dipendente solo tre fattispecie: la prima, che venga chiamato a rispondere direttamente in una vertenza dal paziente danneggiato; la seconda, che venga chiamato a rispondere quando è dimostrata la sua colpa grave dall'assicuratore

della polizza principale dell'azienda ospedaliera, che si rivale per il danno; la terza quando l'assicuratore principale non abbia risposto in quanto la polizza era limitata non solo nel massimale, ma anche nella retroattività, per cui l'azienda ospedaliera ha dovuto risarcire il paziente e si rivale attraverso la Corte dei conti direttamente sul medico dipendente. Questa polizza veniva offerta tradizionalmente dal mercato in appendice a quella principale dell'azienda ospedaliera, però garantiva soltanto una parte del possibile danno, perché prevedeva solo la rinuncia alla rivalsa dell'assicuratore nei confronti del medico che aveva creato un danno per colpa grave. Il tipo di copertura che si sta offrendo oggi al mercato è più ampia. Sono innanzitutto riconosciuti massimali elevati. Vi sono due soluzioni, una prevede un massimale di un milione e mezzo, l'altra di 5 milioni; la retroattività è abbastanza elevata, perché è sempre e comunque di cinque anni. È stato identificato il rischio che corre il medico dipendente di azienda pubblica ed è offerto questo tipo di copertura sulla base di premi molto ridotti, che arrivano ad un massimo di 1200 euro per un ginecologo, un ortopedico, un chirurgo plastico.

Una polizza che opera adesso è offerta ai medici, che svolgono attività delle aziende ospedaliere a tempo pieno o in *intra moenia*. È abbastanza chiaro il concetto di tempo pieno; nell'*intra moenia* il medico svolge la propria attività professionale all'interno dei locali dell'azienda ospedaliera o in locali che la medesima azienda ospedaliera ha autorizzato. Come viene suggerito, in quest'ultimo caso si tratta di *intra moenia* allargata. I medici dipendenti possono svolgere attività anche in *extra moenia*, quindi come liberi professionisti, con propria partita IVA e in locali di proprietà. I medici che svolgono attività in *extra moenia* e i liberi professionisti sono assicurati invece con un prodotto che può definito tradizionale, ma che è forse diverso da quello tipico inglese. Questo, come ha già evidenziato la collega, è un prodotto che può essere definito *all risk*, quindi oggetto di assicurazione molto ampia, con poche esclusioni. Tutto quello che non è escluso in polizza, è compreso. Il prodotto che è stato studiato e trovato per i medici liberi professionisti è invece più tradizionale, più simile al prodotto italiano. Ha sempre quelle caratteristiche, però è molto esplicativo, quindi fa riferimento al consenso informato, alla somministrazione di farmaci, per cui la normativa contrattuale è molto, molto ampia. La caratteristica di questo prodotto è quella di assicurare tutti i medici, senza rischi riservati, tranne nel caso in cui il medico sia plurisinistrato. Questo succede abitualmente per tutti gli assicuratori. La tariffa è composta da circa 60 diversi premi per circa 60 diverse specializzazioni. È possibile riconoscere una copertura con massimali anche ampi, perché si parte da un massimale minimo di 250 mila euro, ma è possibile arrivare fino a 5 milioni. AEC è dunque in grado di dare una soluzione molto più ampia rispetto al mercato italiano, che abitualmente si ferma a 2 o 3 milioni, con una retroattività che parte dai due anni, che è quella base, e arriva fino a cinque anni con dei premi ulteriori. Si stanno ottenendo ottimi risultati su questo settore ed infatti un ufficio a Milano si occupa espressamente dei medici.

Presenta a questo proposito il collega Alessandro Scaglia, che è entrato nella

struttura da circa tre mesi, ma che proviene da un'esperienza pregressa che ha avuto con un *broker* di Milano, specializzato appunto nei medici; è quindi un ottimo interlocutore per qualsiasi problema che possa riguardare questo settore.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione..

Tutti coloro i quali vogliano maggiori informazioni sul versante dei medici, che è presumibile siano più della metà degli intermediari presenti, potranno interpellarlo anche durante la consumazione dell'aperitivo, che avverrà più tardi.

Antonello POLERÀ, Responsabile dell'attività di intermediazione e Ufficio enti pubblici.

Fa un breve riferimento ad un altro prodotto, che ritiene interessante e che è offerto agli intermediari che collaborano con AEC: la polizza di responsabilità civile e patrimoniale degli amministratori, dirigenti e sindaci di società di diritto privato. È una copertura che il mercato italiano offre poco alla clientela degli intermediari. Il mercato italiano su questo versante è in mano quasi completamente agli assicuratori americani che operano in Italia. Anche la soluzione assicurativa di AEC è interessante in questo settore. È una polizza che ha preso atto del nuovo diritto societario, quindi copre tutti i danni patrimoniali involontariamente causati a soci, a creditori o a terzi a seguito di atto illecito commesso degli amministratori, sindaci o altri esponenti aziendali individualmente o collegialmente. È possibile assicurare anche dei personaggi particolari, che non siano nel consiglio di amministrazione o che non siano sindaci, a cui però l'azienda abbia conferito delle procure particolari speciali.

Questo tipo di contratto è molto interessante. Con Basilea 2 almeno in alcuni settori o parti del territorio le banche, quando l'azienda va a chiedere un aumento di fido, un prestito o formula comunque una richiesta per migliorare la sua situazione patrimoniale, chiedono la stipula della polizza D&O, che è uno dei parametri che permettono di ampliare o di concedere il fido. Per questo la soluzione è interessante e può esserlo anche per qualsiasi intermediario. Oltre a questo tipo di copertura sono previste coperture specifiche per commercialisti, consulenti del lavoro, avvocati. Tralasciando gli avvocati, perché il prodotto assicurativo è adatto solo per il professionista di alto profilo, che ha uno studio associato che richiede massimali molto alti, quindi ha fatturati molto elevati, invece la polizza che è possibile offrire alla clientela dei commercialisti è molto interessante. È un prodotto sempre *all risk*. È un prodotto che prende in considerazione, al contrario di ciò che avviene nel mercato italiano, il commercialista che fa anche il sindaco in una società, ma ha un modo particolare di gestire il rischio in solido. Abitualmente il mercato italiano gestisce il rischio in solido evidenziando nella polizza che l'assicuratore interverrà soltanto in quella parte di danno specifica dell'assicurato. La polizza AEC ha invece un articolo che prevede che l'assicuratore intervenga anche quando altri coobbligati non siano in grado di intervenire, quindi risarcisce l'intero danno, poi è l'assicuratore che si rivale verso gli altri coobbligati. Ritiene in definitiva che questa sia una soluzione molto interessante per il commercialista e che pertanto

essa possa essere tranquillamente proposta.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Naturalmente questa estensione è a pagamento, ma l'aumento è pari al 20 per cento, quindi una cifra del tutto ragionevole. A seconda poi della tipologia di attività professionale, in alcune è automatica, in altre è previsto un aumento di premio, in altre, specialmente quelle con importi di premio più bassi, può in qualche caso essere anche esclusa. Il concetto è che l'assicuratore anglosassone non è pregiudizialmente negativo nell'approcciare il problema della corresponsabilità, va solo fatto un approccio di carattere tecnico, quindi deve essere valutato il rischio ed eventualmente pagato un sovrappremio. Considera questa come una grande capacità dei sottoscrittori anglosassoni di non essere preclusi senza motivazioni sul singolo aspetto, ma semmai di valutarne insieme la portata e l'aumento, il costo e l'aspetto tecnico.

La soluzione più ampia individuata è invece competitiva sugli avvocati che effettuano ad esempio acquisizioni e fusioni, avvocati cioè che si occupano di questioni complesse. Per gli avvocati invece più tradizionali in verità il mercato italiano è abbastanza competitivo, perché in effetti questa è l'esperienza che si ha, ma purtroppo non si hanno statistiche ufficiali e quelle che si hanno sono talmente buone, che le compagnie italiane spesso hanno in portafoglio le polizze del 1990, del 1980 in tacito rinnovo e siccome la professione di avvocato non è come le altre soggetta quotidianamente ad evoluzioni, tutto sommato esistono sul mercato soluzioni che per profili bassi di avvocati sono altrettanto interessanti.

La polizza AEC non è particolarmente competitiva, perché tale soluzione è valida per i professionisti specializzati in materie complicate. Per quelli che svolgono attività usuali purtroppo il mercato italiano tende ad avere premi non dissimili e soprattutto garanzie tutto sommato accettabili. In questo senso sinceramente se c'è un avvocato che svolge attività routinarie, purtroppo il premio sarà un po' troppo alto rispetto a quello che si aspetta, mentre per un avvocato che segue fusioni, acquisizioni o attività di consulenza internazionale, voglia un'estensione della polizza in tutto il mondo, esclusi Usa e Canada, abbia studiato in tre paesi e affronti materie complicate, i Lloyd's certamente non hanno la paura di sottoscrivere quel rischio, avendone prima naturalmente valutato l'esposizione.

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Osserva, in risposta ad una domanda, che è vero che in Italia gli avvocati potrebbero essere divisi fra civilisti e fiscalisti, lasciando fuori i penalisti, che non rispondono mai di niente, ma per la verità si potrebbe anche fare solo in linea teorica, perché in pratica, come al solito, se si va da un sottoscrittore, si deve avere un approccio tecnico, nel senso di portargli una statistica, non soltanto parole.

Per la parte economica e burocratica, in risposta ad una domanda, il meccanismo è questo: se uno è iscritto nella sezione B, manda la sua documentazione, viene emessa la lettera di collaborazione, viene controfirmata, si

fa una valutazione sulla possibilità di dare il 118, la delega all'incasso, e in funzione di alcuni parametri si autorizza, se possibile, la delega all'incasso liberatoria per il cliente. In quell'occasione si cerca di dare il pagamento al 10 del mese successivo, che rappresenta la tradizionale rimessa. Per quanto riguarda invece la collaborazione in E - purtroppo fino alla fine dell'anno non si sa che cosa succederà per gli A - il problema è più complicato, perché bisogna ricevere l'E, che deve essere iscritto al RUI. In attesa che il RUI ne prenda atto ed esca fuori nel sito ISVAP come E di questa società, non si può collaborare ma, in attesa, si può cominciare la formazione, dare la documentazione, spiegare il meccanismo. Una volta che l'E appare come E nel registro di questa società si può iniziare la collaborazione e a quel punto tecnicamente diventa un collaboratore, che poi sostanzialmente è un collaboratore di questa società, ma segnalato dai presenti, diventando un loro uomo per l'RC professionale. Formalmente, tutto avviene attraverso il contatto diretto tra gli uffici dell'assicuratore e quelli di questa società delegati singolarmente.

Gli uffici dell'AEC sono divisi in otto unità operative: liberi professionisti dell'area tecnica, società dell'area tecnica, enti pubblici, liberi professionisti e società dell'area legale e commerciale, un'area per il settore sanitario e medici, l'ufficio amministrativo che si occupa di tutti gli aspetti amministrativo-contabili ed una segreteria generale.

Ognuno, una volta superato il meccanismo della lettera di collaborazione o dell'iscrizione in E, si interfaccia con ogni interlocutore, avendo telefono personale, fax personale, e-mail personale, e qualcuno anche *Skype*, presentando le proposte di assicurazione all'interlocutore del caso e avendone il preventivo. Appena possibile, sarà attivato anche il sistema di preventivazione, per cui ognuno potrà farsi il preventivo. Viene presentato il preventivo, insieme al questionario, alla persona addetta a quella tipologia di copertura assicurativa, esce la bozza, che poi si trasforma in polizza con il meccanismo del perfezionamento. L'aspetto amministrativo-burocratico fa sì che mentre un *broker* ha il suo 7a e 7b, se lo ritiene può inserire questa società perché il *broker* ha la possibilità o di non inserire nessuno e dire al cliente che glielo comunicherà quando sarà richiesto, o di inserire tutti. I *broker* che vogliono inserirlo, possono farlo, coloro che non vogliono inserirlo, lo possono comunicare laddove il cliente lo richieda.

Quindi il 7b è del *broker* e se vuole si può inserire, nel caso della E il 7a e il 7b è di AEC col nome della E del *collaboratore*. L'unico modo per essere in regola è che venga nominato un collaboratore in E, il quale viene formato sui prodotti di questa società e per quel periodo di interregno sarà il delegato per i rischi professionali. Per quanto riguarda gli aspetti legati alla parte economica, va valutato l'aspetto personale, perché bisogna considerare che in questa sala ci potrebbero essere, come spera, quelli che considera i suoi *partner* futuri. La città di Milano è già piena di intermediari. La sua idea di collaborazione non è quella dell'intermediario che gli porta una polizza, ma quella di tentare una collaborazione insieme con le soluzioni assicurative della società che permettano di

entrare in quel mercato. La sua idea di collaborazione è quella di cercare un agente, che ha X subagenzie e magari quell'agente nel territorio della provincia di Milano che è presente dove nessun *broker* ha 12 subagenzie o 12 strutture operative. Se la collaborazione diventerà qualcosa di sistematico, si potranno individuare modalità di pagamento che siano più vicine a quella che può essere l'abitudine generale. Nel caso in cui l'agente parta ma non riesca a trovare una nicchia che funzioni e stipuli due o tre polizze, qualsiasi modello di pagamento sarebbe sbagliato e quindi probabilmente verrebbe usato un metodo volgarmente definito *cash and carry*: arrivano i soldi, arriva la polizza. Va tenuto presente che l'assicuratore dei Lloyd's non vuole sapere AEC con chi collabora. Se non paga il collaboratore di AEC, paga AEC. Bisognerebbe trovare un modo elegante per avere una fiducia reciproca, affinché la società possa delegare la capacità di incasso e di gestione dei premi senza preoccupazioni. Se i *broker* hanno il fondo di garanzia, che è peggio di una ciambella di salvataggio in mare aperto, gli agenti fra di loro non hanno il fondo di garanzia, quindi tecnicamente è la società che risponde al cento per cento di quello che succede, ma la stessa cosa accade ad un agente con i propri subagenti o altri collaboratori. Bisogna creare questo tipo di rapporto ed è sicuramente aperto ad avere un incontro con i rispettivi uffici per trovare il modo più giusto per lavorare.

Per quanto riguarda la parte economica, è rimandata alla fine delle conclusioni.

Un altro tema è la gestione dei sinistri. Poiché si parla di copertura di responsabilità professionale, non di copertura rami danni tradizionali, dove in caso di sinistro c'è il perito che va sul posto e fa la quantificazione del danno, qui la responsabilità è stabilita in genere da parametri che sono più giudiziari che pratico-operativi. Non è sufficiente che avvenga un danno perché sia in garanzia la copertura e perché il professionista sia responsabile. I tre elementi che ci sono dietro la responsabilità personale sono l'errore professionale, il sinistro e il nesso di casualità. Se non si riescono a provare tutti e tre gli elementi, il danno c'è stato, ma non è possibile attribuirlo al professionista specifico.

Quasi mai il professionista è da solo di fronte ad una azione di responsabilità. In genere il danneggiato chiama in causa tutti i soggetti. Quasi mai, ad esempio, c'è solo l'ingegnere e il danneggiato, in genere ci sono anche il progettista, il direttore dei lavori, il collaudatore, l'appaltatore, il subappaltatore, il committente, il Rup, tante figure. Quando il danneggiato chiede il risarcimento chiama in causa tutti questi soggetti, quindi la valutazione del danno avviene attraverso la documentazione che il cliente fornisce ad AEC, che la gira ad uno studio legale di gestione di queste problematiche. Lo studio Bolton, nominato dai sottoscrittori, con un ufficio a Roma ed uno a Milano, esamina la documentazione ai fini della responsabilità professionale e non meramente del danno perché, per assurdo, non potrebbe essere sufficiente valutarla in quell'ottica. Inoltre gestisce amministrativamente l'aspetto a livello sia giudiziario, sia stragiudiziale, quando la richiesta di risarcimento è di questo tipo stragiudiziale, sia quando avviene la chiamata in causa, quando l'assicurato diventa oggetto di un'azione di risarcimento

di fronte a un tribunale. A quel punto il cliente dovrà segnalare l'avvocato che ritiene essere di sua fiducia, lo studio deve approvarlo come avvocato anche dell'assicuratore e decidere se vuole nominarne un secondo da affiancare al primo per seguire meglio la pratica. Questo naturalmente vale per il civile, perché per il penale bisogna valutare se sia di interesse dell'assicuratore di RC, perché non tutto è di interesse dell'assicuratore di RC. Parte del penale può essere inizialmente doloso e magari non ha nessuna ricaduta assicurativa, perché il dolo è escluso. Quindi, la valutazione della gestione del sinistro non è, al contrario dei rami danni, fatta dal classico perito che va sul posto, vede il danno e se il danno è sei, offre cinque. Al contrario, si tratta di una valutazione molto complessa di tutte le fasi che hanno avuto a che fare con il danno: nesso di causalità, errore professionale e valutazione delle corresponsabilità. Questa è la parte più delicata, perché è difficile stabilire tra i vari soggetti chi e quanto debba pagare ciascuno. In genere si fa una sorta di suddivisione tagliata a metà, o a tre o a cinque, ma sostanzialmente il problema è quello di comporre il sinistro a livello giuridico e tecnico.

La tutela legale, nell'ipotesi di RC, è presente per legge. L'articolo 1917 del Codice di civile, terzo comma, stabilisce che l'assicuratore è impegnato, fino a quando né ha interesse, entro un quarto del massimale. Non bisogna considerare la tutela legale dell'RC come una vera tutela legale, perché la considera l'ultima spiaggia. Ci sono molte fattispecie in cui l'assicuratore non ha interesse ad intervenire. Quando arriva una sanzione da parte di una ASL al professionista responsabile della sicurezza, per fare opposizione serve un legale, ma siccome la sanzione non è assicurabile, la tutela legale non c'è. L'assicuratore potrebbe decidere di non seguire il penale che non abbia ricadute civili, o anche se le ha sono entro certi limiti. Ci sono talmente tante fattispecie per cui considera la tutela legale che c'è nell'RC l'ultima spiaggia. Che ci sia per legge è evidente, visto che l'articolo 1917, terzo comma, del Codice civile la prevede espressamente. Cerca quindi di presentare offerte a premio già comprese della tutela legale fatta con un assicuratore specializzato, salvo che il cliente dica di no. Quando dovesse chiedere la copertura legale, mette sul preventivo la possibilità di avere già l'offerta compresa della tutela legale. Nel caso in cui sia esclusa, non viene esclusa dalla società. Dare la percezione al cliente di avere la tutela legale, mentre poi, quando accade un sinistro si rende conto che quella clausola che afferma "*fino a quando né ha interesse*" è interpretabile in tanti modi.

Sull'estensione, ritiene che ciascun assicuratore debba essere investito della tipologia dei rischi di cui è specialista. I Lloyd's sono sicuramente specialisti di rischi professionali. Con tutto il rispetto nei confronti del mercato dei Lloyd's – qui è presente il direttore generale della rappresentanza – questi non sono un assicuratore tradizionalmente specializzato nella tutela legale. Anche per dividere l'assicuratore di tutela con l'assicuratore di RC, ritiene di dare una soluzione separata proprio perché di assicuratori di tutela in Italia ce ne sono tanti e bravi. Uno è il collega della Roland, Pipitone, ma ce ne sono tanti ed anch'essi sono specializzati, stranamente, ognuno in un settore.

Esattamente come la AEC fa con i sottoscrittori dei Lloyd's che, a seconda del rischio, *medical malpractice, professional indemnity, public official, error & omission* o altro, sceglie il sottoscrittore più adatto, altrettanto vorrebbe fare con gli assicuratori di tutela legale. La società ha ottimi rapporti con l'UCA, con cui c'è un mandato di agenzia in corso, ottimi rapporti con Roland. Guarda caso, quello che piace ad UCA non piace a Roland e viceversa. Vorrebbe comporre, quindi, questa *partnership* con tutti gli assicuratori di tutela nelle singole tipologie di rischi. Ciascun assicuratore va in qualche modo interpellato per ciò che è più adatto a fare per il tipo di rischio che gli piace. Ci sono altri assicuratori, ad esempio, che concedono la retroattività sulla tutela legale. Non si è ancora riusciti ad ottenerla, ma si sta tentando. L'obiettivo sarebbe quello di unire la tutela legale alla RC, dando garanzie analoghe, altrimenti uno si trova una tutela che copre alcuni rischi ed una RC che copre cose simili, ma con retroattività diverse. Si crea quindi un caos tremendo. Il problema è trovare soluzioni che si compenetrino. È difficile parlare di retroattività con una persona che non ci vuole sentire. Si dovrebbe comunque riuscire ad arrivare a coperture di tutela che si sposino bene con l'RC, altrimenti la percezione del cliente è quella di essere coperto da una parte, dall'altra no e giustamente nella sua testa ha ragione. Invece la soluzione assicurativa studiata e personalizzata è fondamentale. Stanno quindi scegliendo i loro *partners* in funzione della capacità di dare soluzioni, che non siano prodotti da banco, per i quali non c'è bisogno di AEC. Inoltre il collaboratore in E è meglio sia una società in E, con collaboratori designati. L'Isvap prevede la possibilità che un A o un B nomini un E società. Sotto una E società ci possono essere solo persone fisiche. Non ci può essere una catena all'infinito nel senso che la A o la B nomina un E, la E società rinomina una E società e così all'infinito. Il meccanismo è solo a tre livelli, A o B nomina una E società e la E società nomina solo persone fisiche. Va tenuto presente che gli E persona fisica, che comunque crede debba iscriversi, sono persone che vengono valutate come in grado di fare questo lavoro. Quindi la selezione degli E persona fisica non è effettuata da AEC, che in qualche modo si deve fidare delle E società; poi, che la E società debba collaborare con i singoli E persona fisica, è un problema che non deve gestire AEC.

Risponde poi alla domanda su una società iscritta in A possa essere iscritta anche in E nel senso che questo può avvenire oggi solo nella R. C. auto. Si augura che dal 1° gennaio - se ne è discusso all'inizio con il presidente dello SNA, un A possa andare in E oppure che, senza andare in E, possa lavorare con tutti gli A, perché questo è sempre successo.

Prima di riepilogare dà la parola a Filippo Dubini.

Filippo DUBINI, Direttore Generale della Rappresentanza per l'Italia dei Lloyd's

Porta a tutti il saluto di Enrico Bertagna, che è il rappresentante generale dei Lloyd's per l'Italia, il quale avrebbe dovuto essere presente - non è stato possibile e se ne dispiace - fin dall'inizio dei lavori. Osserva poi che il momento è molto interessante. È lieto di comunicare che i Lloyd's quest'anno stanno raggiungendo

ottimi risultati, stando anche ai dati del semestre. La chiusura è stata ottima, perché sono stati acquisiti oltre 10 miliardi di sterline e il *trend* è e continua ad essere molto positivo, pur tenendo conto di un mercato come quello oggi, che è così *soft* nei settori in cui si è più competitivi. In definitiva, si sta andando bene. Dà atto che Fabrizio Callarà contribuisce in Italia anche a questo fine. Si augura che parecchi degli intermediari presenti trovino degli accordi con agenti o *broker* grossisti che siano in grado di supportarli e di fornire loro le competenze e i supporti necessari in prodotti molto specifici, in relazione ai quali magari non per tutti sarebbe semplice poter seguire gli approfondimenti per potere di fatto essere competitivi e attuali in un mercato, che continua a cambiare. Ringrazia tutti (*Applausi*).

Fabrizio CALLARÀ, Presidente del Consiglio di Amministrazione della AEC Underwriting Agenzia di Assicurazione e Riassicurazione.

Avverte che ciascun intermediario riceverà sulla e-mail che ha lasciato o che lascerà all'ingresso tutta la documentazione, le *slides* e le principali coperture assicurative che sono state illustrate, quindi anche i testi di polizza. Per questo invita coloro i quali non lo avessero ancora fatto a lasciare all'ingresso l' e-mail o il biglietto da visita. Intende a questo punto soltanto ricapitolare perché c'è un momento in cui occorre assolutamente fare il punto.

Innanzitutto il nuovo regolamento e la possibilità di collaborazione fra intermediari permettono a tutti di accedere al mercato dei Lloyd's, per il tramite di AEC, senza doversi imbattere in tutta la procedura, amministrativa e non, legata alla collaborazione diretta con il mercato dei Lloyd's. In definitiva gli intermediari presenti possono accedere a questo mercato senza particolari passaggi, se non per un B la lettera di collaborazione, per un E la segnalazione a noi e all'ISVAP di quell'E collaboratore.

Il secondo aspetto è che gli intermediari presenti possono accedere a tutte le convenzioni nazionali stipulate da AEC, sulla base delle quali sono stati elaborati dei testi e sono in corso delle tariffe. Questo fa una differenza enorme fra società che svolgono attività simili come piazzatori di rischi. Di agenzie che piazzano rischi con assicuratori più o meno noti ce ne sono diverse: la differenza tra AEC e altre strutture che piazzano rischi sta proprio nel fatto di mettere a disposizione delle convenzioni, che commercialmente fanno la differenza, vanno ad aprire mercati dove non solo fino a ieri forse si perdevano degli affari, ma dove non si andava perché non c'era la soluzione. Oggi non solo gli intermediari presenti possono andarci, ma possono anche farlo con il marchio dei Lloyd's e con una convenzione nazionale alle spalle. Questo è un grande punto di forza dell'organizzazione che rappresenta rispetto ad altri colleghi-concorrenti. Naturalmente le lettere di collaborazione sono completamente conformi alla legge, intese come 7 A e 7 B per i *broker* e nostro 7A e 7B con l' iscritto in E degli intermediari, naturalmente per quanto riguarda gli iscritti in E.

Il terzo aspetto è costituito dal fatto di avere una collaborazione non invasiva: se domani mattina o il 1° gennaio il collega che ha rivolto la domanda prima volesse aprire un'agenzia della Navale (è noto che questa compagnia sta

muovendo grandi passi in quest'ottica) significherebbe comunque un incarico, tutta un'organizzazione per gestire il rapporto. Non sa dire se questa compagnia chiederà – si augura di no - degli impegni di produzione o meno. AEC per instaurare una collaborazione ha bisogno di un minimo di accreditamento, non è una collaborazione invasiva, non sono richiesti minimi di produzione. Certo, la parte economica è collegata al risultato. Dato che i dirigenti di AEC sono degli intermediari e degli imprenditori esattamente come i presenti, anche se svolgono un lavoro diverso, occorre avere la capacità di trovare un accordo che sani sia la necessità amministrativa, nel senso di non mettere in condizione un'impiegata di effettuare una rimessa per 3 o 20 euro di commissioni tutti i mesi, ma nello stesso tempo metta i presenti in condizioni tali che, se produrranno dei volumi interessanti, possano avere le relative provvigioni nel modo più veloce e giusto possibile. In definitiva per chi farà una polizza l'anno, le provvigioni probabilmente saranno erogate alla fine dell'anno per chiuderlo fiscalmente nel modo corretto, ma per coloro i quali avranno dei volumi che saranno accertati insieme, si troverà un accordo per il pagamento trimestrale invece che mensile o con un altro tipo di approccio. Ciò vale anche per la delega all'incasso e per altri aspetti.

Il meccanismo dev'essere che AEC non invade la quotidianità degli intermediari presenti, ma nello stesso tempo è evidente che, non chiedendo nessun obbligo di produzione, si chiede esclusivamente di parametrarsi nella rispettiva possibilità di vedere queste provvigioni in un'ottica di ragionevolezza. In definitiva si partirà ragionevolmente dal 13,50 sull'imponibile e poi ci si metterà d'accordo in funzione dei volumi e di quelli che saranno i risultati, tenendo presente che coloro i quali cercheranno di spuntare il 15 invece che qualcosa di più su una polizza, probabilmente non sono gli interlocutori che AEC cerca oggi. Questo non vuol dire che per assurdo non si potrà acquisire una polizza, però l'approccio è importante: il fatto di accedere al mercato dei Lloyd's senza essere obbligati a parlare inglese.

Ultimo aspetto che vede come opportunità non indifferente è che teoricamente da domani mattina gli intermediari presenti potranno aprire un corner Lloyd's dentro la rispettiva agenzia, il che non vuol dire che potranno essere esposte delle bandiere (questo non è possibile e non lo è neanche per AEC), ma certamente si potrà accedere attraverso i sistemi informatici a quotazioni indicative *on-line* e al piazzamento tramite AEC sul mercato dei Lloyd's delle singole agenzie. Questo è indubbiamente uno strumento competitivo enorme, che probabilmente permette di coprire un'area di coperture assicurative che fino a ieri e ad oggi le compagnie italiane hanno disdegnato. Infatti purtroppo le compagnie italiane “snobbano” i rischi professionali: magari riconoscono una provvigione pari al 22 per cento, però poi rifiutano tutti i rischi, senza nessuna logica dal punto di vista tecnico.

Si augura di aver dato un'idea il più possibile ampia del tipo di collaborazione e invita i presenti a contattare i responsabili della società, cogliendo anche l'occasione dell'aperitivo, nella quale ci si può conoscere.