

PRIMO PIANO

Il successo dell'Ipo di Poste

Poste Italiane vale 8,8 miliardi di euro. Gli ordini raccolti al termine dell'Ipo, l'offerta pubblica di acquisto, hanno superato di 3,3 volte la domanda. Si è trattato della quotazione europea più grande del 2015 con un prezzo fissato a 6,75 euro per azione. "La privatizzazione di Poste è stata un grande successo", ha dichiarato il ministro dell'Economia, Pier Carlo Padoan, durante la conferenza stampa di oggi presso la sede del Tesoro. Lo Stato incasserà fino a 3,36 miliardi, con la vendita di una quota pari al 38,2%, dopo aver esercitato l'opzione *greenshoe*, ovvero un aumento della dimensione dell'offerta concesso all'emittente. Padoan ha specificato che l'importo sarà destinato interamente alla riduzione del debito pubblico.

L'offerta debutterà a Piazza Affari il 27 ottobre: al mercato retail e ai dipendenti sarà allocato circa il 30%, mentre agli investitori istituzionali sarà destinato circa il 70%. Tra questi ultimi, ci sono nomi di "altissima qualità sia per tipologia sia per provenienza geografica", come ha sottolineato il direttore generale del ministro dell'Economia, Vincenzo La Via. Fonti di stampa parlano di fondi americani, come Fidelity, Oaktree e Blackrock, il fondo sovrano del Kuwait, e anche un possibile interessamento di Intesa Sanpaolo e Generali.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Ricostruire la fiducia tra agenti e compagnie

Se da un lato le imprese chiedono sempre più professionalità e aggiornamento alle reti, dall'altro devono essere in grado di rispettarne la dignità professionale. Questo passa anche da una concorrenza interna tra canali di vendita, più sana e leale: ne è convinto Pietro Natile, agente UnipolSai

L'agente-imprenditore, se vorrà ancora essere centrale nella distribuzione assicurativa del futuro, non dovrà accontentarsi della formazione che gli viene erogata dalla compagnia, ma dovrà imparare a integrarla, spaziando anche verso tematiche diverse da quelle assicurative. Non basta essere grandi tecnici, è necessario essere professionisti completi, soprattutto se la tendenza è quella di voler un intermediario sempre più indipendente dalla mandante, come richiesto dalle norme. Ma altrettanto importante sarà il rapporto con la stessa mandante: ripristinare quel clima di fiducia tra agenti e compagnie, ormai perso da tempo, è la base da cui ripartire. Ne è convinto, **Pietro Natile**, 54 anni, agente **Fondiarìa**, ora **UnipolSai**, che si augura che alle parole dette da **Carlo Cimbri** alla scorsa assemblea del **Galf**, seguano i fatti.

L'Ivass richiama le imprese affinché amplino lo spettro delle materie oggetto della formazione erogata alla rete. Lei ritiene professionalmente soddisfacente la formazione di cui può usufruire grazie alla compagnia?

La formazione e l'aggiornamento professionale sono da tempo determinanti nell'esercizio di tutte le attività professionali, in particolare per il settore dell'intermediazione assicurativa che, da più parti, si vorrebbe sempre più capace di fornire una consulenza imparziale. Per questo motivo, penso che la formazione erogata dalle compagnie non debba considerarsi esaustiva. L'agente-imprenditore che intende essere protagonista del proprio futuro dovrà curare e integrare la propria formazione spaziando su tematiche anche differenti dal settore assicurativo, e che ne completino il sapere e l'operato complessivo.

L'Ania auspica che il ddl Concorrenza, già passato al vaglio della Camera, sia modificato al Senato. Molti punti importanti della proposta del Governo sono scomparsi, mentre è stata data a Ivass l'autonomia di determinare sconti, in contrasto con la libertà di scelta delle singole compagnie.

(continua a pag. 2)



Pietro Natile, agente UnipolSai



INSURANCE CONNECT su TWITTER
Seguici cliccando qui

(continua da pag. 1)

Qual è il suo pensiero in proposito?

Le confesso che, non essendo un politico, faccio fatica a comprendere determinate proposte, che sembra finiscano per stravolgere il concetto di libera iniziativa imprenditoriale. I cambiamenti che hanno di recente caratterizzato il settore della Rca sono sotto gli occhi di tutti e la forte riduzione del premio medio nazionale è ormai un dato acclarato. Non sembra, però, che tale riduzione abbia convinto gli evasori assicurativi a un'inversione di rotta. Se è vero che circa tre milioni di veicoli circolano in Italia senza copertura assicurativa, penso che si dovrebbero ricercare le cause in altri campi. A mio parere, il legislatore dovrebbe essere più incisivo sul fronte delle sanzioni nei confronti di coloro che evadono l'obbligatorietà assicurativa, ma anche verso chi con il proprio comportamento genera costi pesantissimi per il comparto assicurativo e, indirettamente, per l'intera collettività. Mi riferisco non solo al tormentato iter della legge sull'omicidio stradale non ancora concluso, quand'anche alla punibilità di tutti i player che agevolano determinati comportamenti fraudolenti e che oggi rischiano molto meno di un ladro di mele. Ecco, forse, una maggiore attenzione a questi temi avrebbe innescato un meccanismo virtuoso a vantaggio di tutti.

Il Fondo pensioni agenti è stato commissariato e sono stati già tagliati gli assegni ai pensionati. Lo Sna ha respinto la proposta del commissario straordinario, Ermanno Martinetto, e ora tutto ritornerà nelle mani di Covip. Come valuta questo rifiuto?

Penso che sia in atto una battaglia con ben altri obiettivi. Personalmente ho fatto varie riflessioni a proposito ma preferisco tenerle per me, perché, allo stato attuale, non porterebbero valore aggiunto. Posso solo dire, a posteriori, che il chiacchiericcio, giustificato da interessi squisitamente personali, non ha fatto bene alla nostra causa e all'intero comparto assicurativo. Comunque si concluda la querelle, si subirà un forte contraccolpo sul fronte dell'immagine.

Come reagisce alla concorrenza, non solo dei vostri competitor sul territorio, ma anche dai vari canali alternativi? Anche la sua mandante vende prodotti a prezzi inferiori rispetto a quelli che lei può praticare.

La concorrenza, in tutti i settori commerciali e professionali, si può subire oppure affrontare. Sono ormai lontani anni luce i tempi in cui ci si limitava ad attendere i clienti in agenzie che somigliavano sempre più a uffici periferici delle Poste. Oggi i nuovi canali di vendita, le mutate opportunità di acquisto, impongono cambiamenti radicali. Questo, però, non giustifica affatto la vendita, per mezzo di canali diversi, di prodotti simili ma a prezzi differenti. Anche perché a ciò corrisponde, stranamente, un trattamento provvigionale che, nella maggioranza dei casi, risulta essere più generoso per il canale bancario o per quello on line rispetto a quello previsto per la rete fisica. Penso che questo sia un argomento da trattare nell'ambito di una ricercata volontà di collaborazione tra compagnie e reti agenziali: il riconoscimento del valore della figura dell'agente passa anche attraverso politiche di sviluppo che ne rispettino la dignità professionale.

Carlo Cimbri, ad di UnipolSai, ha fatto cenno a un modello unico d'agenzia. Quali sono state le sue sensazioni dopo l'intervento del top manager lo scorso 2 ottobre a Trieste?

Ho seguito con molto interesse quanto dichiarato dall'ad, Carlo Cimbri, a Trieste in occasione della 29esima assemblea del Galf che quest'anno si è svolta, per la prima volta, insieme ai colleghi del **Magap**. A tratti mi è sembrato di ascoltare affermazioni che, in qualche modo, la platea si attendeva. Ho sentito parlare, nuovamente, del valore della rete fisica, di quanto essa sia stata artefice del successo del gruppo Unipol, e della necessità di cambiare, insieme, per adeguarsi alle mutate esigenze del mercato. Sono state ammesse talune criticità con la dichiarata volontà d'immediata soluzione (d'altronde come ignorarne l'esistenza?).

Tutto questo non può che riscontrare condivisione. Ma oggi io penso ci sia una priorità assoluta: ristabilire quel clima di fiducia e di rispetto reciproco che dovrebbe essere alla base del rapporto compagnia-agente. Un clima di fiducia che trovi riscontro immediato nell'avvio di azioni coraggiose e innovative, tendenti a riconoscere la fondamentale valenza delle capacità relazionali e professionali dell'agente sul territorio, che non possono e non potranno essere sostituite da alcun algoritmo o sistema on line.



Carlo Cimbri, ad di UnipolSai

 IL PUNTO SU...

Un riconoscimento implicito alla tabella di Milano

Un caso di risarcimento presso la corte di Palermo è stato rivisto dalla Cassazione che ha ritenuto non accettabile il criterio dei parametri economici locali, a favore di uno strumento ormai riconosciuto

Una bella e recentissima sentenza della terza sezione civile della suprema corte di Cassazione (sentenza 15 ottobre 2015 n. 20895, pres. Salmé, rel. Rubino) ci consente di ribadire la oramai pacifica rilevanza, nel sistema di risarcimento del danno alla persona, della tabella elaborata anni orsono dal tribunale di Milano, quale strumento di congruità e di equità a livello nazionale. La sentenza ribadisce che la tabella milanese costituisce argine alla discrezionalità e all'arbitrio dell'interprete e del magistrato.

Il fatto

Il danneggiato, in proprio e quale genitore esercente la potestà sulla figlia minore, conveniva in giudizio i responsabili di un gravissimo sinistro stradale, nel corso del quale perdevano la vita due dei tre figli minori dell'attore.

La corte di appello di Palermo riteneva, dopo anni di giudizio, di dover liquidare il danno conformemente ai parametri economici territoriali del Foro ove era stata radicata la controversia, ben inferiori, all'epoca, a quelli adottati poi dalla tabella milanese. La vittima (in proprio e quale esercente la patria potestà sul figlio superstite, fratello) agiva chiedendo la maggior somma derivante dall'impiego della tabella milanese nel frattempo divenuta parametro di liquidazione equitativa nazionale, in forza delle importanti decisioni della corte di Cassazione del 2011 (le sentenze n.12408 e n.14402).

La decisione

La Cassazione accoglie la lamentela della vittima evidenziando che "la corte d'appello nel quantificare i danni non patrimoniali riportati dal padre e dalla sorella per la perdita dei due giovanissimi congiunti utilizza il criterio equitativo puro, ovvero non fa riferimento a nessuna delle tabelle in uso presso i tribunali né ancora la propria liquidazione ad altri criteri obiettivi". Così facendo, però, "la sentenza impugnata viola l'articolo 2056 del Codice civile e al contempo si traduce in una motivazione sulla liquidazione del danno contraddittoria e che non consente al lettore e all'interprete di comprendere la logica e ripercorrere lo sviluppo motivazionale che ha portato a determinate scelte". Ricordano i giudici del supremo collegio che "il percorso seguito da questa corte negli ultimi anni in tema di liquidazione del danno non patrimoniale è stato teso a garantire una sempre più adeguata personalizzazione del danno, che necessariamente deve passare attraverso l'abbandono di logiche di liquidazione meramente assertive di un risultato e l'ancoraggio del-

la quantificazione, che è pur sempre, necessariamente, affidata alla valutazione equitativa del giudice di merito, a parametri obiettivi quali le tabelle in uso presso i vari tribunali".

La tabella di Milano occupa nel panorama nazionale un criterio liquidativo uniforme e congruo, dal quale il giudice può sì discostarsi, a condizione che motivi le ragioni di una diversa compensazione e in ogni caso personalizzi il *quantum* al caso concreto, pur entro margini di oscillazione inclusi nella stessa tabella.

La corte ricorda che nella liquidazione del danno biologico, quando manchino criteri stabiliti dalla legge, l'adozione della regola equitativa di cui all'articolo 1226 C.c. deve garantire non solo una adeguata valutazione delle circostanze del caso concreto, ma anche l'uniformità di giudizio a fronte di casi analoghi, essendo intollerabile e non rispondente a equità che danni identici possano essere liquidati in misura diversa solo perché esaminati da differenti uffici giudiziari. Allo scopo di garantire tale uniformità di trattamento, la Corte ha indicato l'opportunità di fare riferimento non soltanto a un criterio di quantificazione obiettivo ma a un criterio in assoluto preferibile, ovvero al criterio di liquidazione predisposto dal tribunale di Milano, prescelto come preferibile per una vasta gamma di considerazioni tra le quali l'essere già ampiamente diffuso sul territorio nazionale, ben al di fuori dai confini del singolo distretto.

In conclusione

Ne discende così la seguente importante massima: "nella liquidazione del danno non patrimoniale, quando manchino criteri stabiliti dalla legge, non è consentita la liquidazione equitativa c.d. pura, che non faccia riferimento a criteri obiettivi di liquidazione del danno che tengano conto ed elaborino le differenti variabili del caso concreto. Per garantire non solo un'adeguata valutazione delle circostanze del caso concreto, ma anche l'uniformità di giudizio a fronte di casi analoghi, tra i criteri in astratto adottabili deve ritenersi preferibile il riferimento al criterio di liquidazione predisposto dal Tribunale di Milano al quale la Suprema corte, in applicazione dell'articolo terzo della Costituzione, riconosce la valenza, in linea generale, di parametro di conformità della valutazione equitativa del danno non patrimoniale alle disposizioni di cui agli articoli 1226 e 2056 C.c., salvo che non sussistano in concreto circostanze idonee a giustificare l'abbandono".

Filippo Martini, Studio MRV

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

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

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Convegno

L'RC AUTO TRA TECNOLOGIA E RIFORME

Milano, 12 novembre 2015 (9.00 - 17.30)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Presentazione risultati Osservatorio Gestione Sinistri Auto**
Guido Proietti, manager di Scs Consulting

10.00 - 10.20 - **Case Study - L'esperienza di Aviva Italia**
Fabio Zunino, responsabile direzione sinistri di Aviva Italia

10.20 - 10.40 - **Detection e investigation di potenziali frodi nella gestione dei sinistri: evoluzione di modelli e processi con il supporto della tecnologia big data**
Luca Lanzoni, director organization, information technology and operations di Hdi Assicurazioni

10.40 - 11.00 - **Sistemi avanzati di contrasto alle frodi: fattori critici di successo e prime evidenze numeriche**
Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass
Andrea Guerra, managing director di Kube Partners

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: Ddl Concorrenza, riforma o boomerang?**
Giovanna Gigliotti, direttore sinistri di UnipolSai
Umberto Guidoni, responsabile servizio auto di Ania
Massimo Monacelli, chief claims officer di Generali Italia
Fabio Sattler, vice direttore generale di Allianz

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Il valore del servizio nella riparazione dei vetri auto**
intervento a cura di Glassdrive

14.20 - 15.20 - **Quanto e quale risarcimento in epoca di crisi?**
Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba ()*
Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan
Flavio Peccenini, professore di diritto privato e di diritto delle assicurazioni private presso l'Università degli Studi di Bologna
Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer Italia

15.20 - 15.40 - **La scatola nera STM Box. L'eccellenza italiana a disposizione dell'assicurato**
Roberto Castelli, responsabile Tecnico progetto Memory Box Sicurezza e Ambiente
Eugenio Vanda, consigliere Sicurezza e Ambiente

15.40 - 16.00 - **L'evoluzione della comunicazione durante la gestione del sinistro: nuovi strumenti digitali**
Cinzia Carbone, business development, sales and marketing national manager di Solera

16.00 - 17.30 - **TAVOLA ROTONDA: Gli obiettivi della direzione sinistri**
Laura Brancaleoni, direttore sinistri di Credit Agricole Assicurazioni
Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni
Nicola Murano, responsabile unità antifrode e supporto tecnico di Reale Mutua
Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni
Marco Raggi, telematics & insurance manager di Lojack
Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia
Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania

(*) invitato a partecipare

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

sponsor



GFT



Taurini & Hazan
STUDIO LEGALE