

PRIMO PIANO

Niente da cui difendersi

Così è (se vi pare), per dirla con Luigi Pirandello. Generali dovrebbe poter dormire sonni tranquilli perché “non ha niente da cui difendersi”. Parola di Gian Maria Gros-Pietro, presidente di Intesa Sanpaolo, che ha risposto ai giornalisti in merito all’interesse di Ca’ de Sass per il Leone di Trieste. “Non abbiamo mai parlato di offerta pubblica di acquisto o di offerta pubblica di scambio. Non abbiamo mai parlato di offerte pubbliche”, ha affermato il presidente di Intesa Sanpaolo, aggiungendo che “ci sono semplicemente delle valutazioni che sono in corso presso il nostro management. Sui tempi non lo so anche perché è il management che sta procedendo alla valutazione”. Se queste parole sono il segnale di una marcia indietro, dopo le bocciature di molti analisti sull’ipotesi di merger, lo dirà il tempo. Per ora le uniche mosse effettivamente realizzate sono state fatte dalla potenziale preda, ha ricordato Gros-Pietro: “quello che noi abbiamo visto e che è stato comunicato – ha sottolineato – è che Generali ha acquistato il 3% dei nostri diritti di voto. Non sono gli unici investitori istituzionali che hanno acquistato, non solo diritti di voto ma azioni nel nostro capitale. È un capitale liberamente disponibile sul mercato. Abbiamo anche altri gruppi di assicurazione che partecipano al nostro capitale e per noi va bene”.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Agenti Zurich, il traguardo di un nuovo inizio

Lo scorso anno, dopo mesi di aspre tensioni, il Gaz e la compagnia hanno finalmente superato i dissidi sottoscrivendo un importante accordo. Enrico Olivieri spiega a Insurance Daily come si è giunti a questo traguardo, e quali sono i principali risultati ottenuti

Lo scorso anno ha sicuramente segnato un punto di svolta nelle relazioni tra il Gruppo agenti Zurich (**Gaz**) e **Zurich Italia**. Un anno di tensioni molto accese, che però sono state definitivamente superate lo scorso 22 dicembre, quando il gruppo agenti e la mandante hanno firmato un accordo integrativo che regolerà i rapporti economici delle agenzie del gruppo per i prossimi tre anni. Un’intesa destinata a regolamentare la relazione economica tra agenzie e la compagnia, riconoscendo anche importanti benefit agli agenti Zurich. All’indomani della firma, il presidente del Gaz, **Enrico Olivieri**, aveva sottolineato come gli agenti avessero finalmente “condiviso con la compagnia la necessità

di sostenere anche economicamente le nostre agenzie in questa difficilissima fase storica”. Olivieri aveva ricordato come la trattativa avesse avuto un percorso semplice, visto che in alcuni momenti si è andati molto vicini alla rottura definitiva. Particolare sostegno, in quei giorni difficili, era giunto soprattutto da **Anapa Rete-ImpresAgenzia** e da svariati presidenti di gruppi agenti: **Vincenzo Ciraola** (Gagi), **Enzo Sivori** (Aau), **Alessandro Lazzaro** (Uaa), **Roberto Arena** (Gav), **Roberto Salvi** (Gaat), **Letterio Munafò** (Gaa Amissima), **Bruno Coccato** (Gaa Cattolica), **Massimo Binini** (Ga Itas), **Umberto D’Andrea** (Aaa), **Vittorio Giovetti** (Galf), **Nicola Picaro** e **Paolo Mordacci** (Ga UnipolSai), **Jean-François Mossino** (GaSai), **Fabrizio Chiodini** (Ius Associati), **Francesco Bovio** (Magap) e **Fabrizio Rossi** (Gal). Il Gaz e Zurich Italia hanno presentato l’accordo nel corso di due incontri che si sono svolti il 24 gennaio a Roma e il 25 gennaio a Milano. Olivieri ha spiegato a *Insurance Daily* qual è l’aria che si respira all’interno del gruppo agenti da lui guidato, illustrando nel dettaglio alcuni contenuti dell’accordo.

(continua a pag. 2)



A sinistra: Enrico Olivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich; a destra Domenico Quintavalle, direttore commerciale di Zurich Italia

INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Presidente Ulivieri, il 2016 è stato un anno particolarmente difficile per i rapporti tra il Gaz e la mandante: quale è lo spirito con cui ha preso avvio il 2017?

Sono orgoglioso di aver finalmente soddisfatto le attese dei colleghi. Consapevole delle importanti sfide che vedranno protagonista la nostra categoria e, in particolare, il nostro gruppo agenti, sarò sempre più impegnato a informare e preparare i colleghi ad affrontare un mercato sempre più esigente e competitivo. In questo confermiamo l'importanza, per chi riveste ruoli di rappresentanza, di un'accurata preparazione. Solo così riusciremo a salvaguardare la nostra professionalità dalle sempre più evidenti spinte verso un'eccessiva standardizzazione, invero fin troppo comoda per le compagnie di assicurazioni.

Le diatribe del 2016, tra il gruppo del quale lei è presidente e la dirigenza di Zurich Italia, seguite anche dalla stampa nazionale, hanno risvegliato non solo nei suoi colleghi, ma anche in altri gruppi aziendali, una ventata di profonda solidarietà. Quali sono le sue riflessioni sul difficile periodo affrontato?

Ritengo riduttivo relegare quanto vissuto dal Gruppo agenti Zurich nel recente passato a una semplice diatriba rappresentanza agenziale/compania. Per amor di verità, il motivo del contendere era l'effettiva rappresentanza di un gruppo aziendale nel rapporto con la mandante, che fu disconosciuto con una serie di azioni che la stessa compagnia aveva deciso di mettere in campo. Questo tema non poteva passare in sordina, e la conferma è stata data proprio dai colleghi che ci hanno dimostrato, con la loro solidarietà, l'importanza della battaglia che abbiamo portato avanti affinché episodi di questo genere non possano più ripetersi. Con i colleghi agenti abbiamo condiviso anche la gioia della soluzione dedicando loro un ringraziamento particolare, poiché ancora una volta nonostante le varie ed inaspettate avversità, siamo riusciti a dimostrare di essere in grado, tutti insieme, di superare gli accadimenti anche più gravi, per un obiettivo comune: la dignità della nostra categoria, il riconoscimento del nostro impegno a favore dei colleghi e, più in generale, del sistema. Mio malgrado, devo esprimere la nostra delusione per l'incomprensibile atteggiamento messo in atto da chi istituzionalmente avrebbe dovuto essere al nostro fianco, anziché rafforzare, con una decisa campagna mediatica, la nostra non rappresentatività. Un argomento che abbiamo ritenuto di dover rendere pubblico affinché si chiarisse quanto è importante evitare inutili strumentalizzazioni quando la posta in gioco è il bene di tutti, e non il privilegio di pochi.



I due incontri territoriali da lei organizzati, uno lo scorso 24 gennaio a Roma e l'altro il giorno successivo a Milano, hanno visto un'affluenza eccezionale con oltre cinquecento agenti. L'occasione era presentare il nuovo accordo raggiunto con la compagnia, dal tema eloquente "Il traguardo di un nuovo inizio". Ci spiega quale nastro avete tagliato a questo raggiunto traguardo?

La grande affluenza registrata testimonia quanto bisogno avessero gli agenti Zurich di ricevere un segnale, un gesto inequivocabile. Altresì, per noi è stata la conferma della fiducia dei colleghi che prontamente hanno risposto alla chiamata, attestandoci anche il rispetto e il sostegno per l'impegno che abbiamo profuso nella complessa trattativa con la compagnia. L'accordo integrativo, però, non rappresenta semplicemente la conclusione di un difficile percorso che ha portato la compagnia a condividere la necessità di riconoscere importanti benefit ai propri agenti, ma la chiara testimonianza della politica che adotterà Zurich Italia, definendo chiaramente su quale canale distributivo essa intenda investire. Preso atto di ciò, il nostro gruppo Agenti inizia una nuova fase che ci auguriamo sarà meno turbolenta di quella precedente, e che ci vedrà impegnati ad accompagnare e sostenere i colleghi in questo difficile percorso di cambiamento della nostra attività, puntando con la giusta ambizione, all'eccellenza. (continua a pag. 3)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui 

(continua da pag. 1)

Camillo Candia, ad di Zurich Italia, avrebbe dichiarato di "respirare un'aria diversa". Parrebbe che la riapertura del dialogo abbia smussato molti spigoli. Qual è il suo schietto pensiero a tal proposito, e quali sono le sue speranze?

Il segnale è di buon auspicio, a dimostrazione di una rinnovata fiducia. Questo ci fa pensare che finalmente parleremo di certezze, non di speranze. La ritrovata vicinanza dell'amministratore delegato non solo conforta noi dirigenti del gruppo agenti, ma rappresenta la conferma che il confronto, seppure forte, fondante le relazioni industriali, mai potrà mancare al fine di affrontare insieme le grandi sfide che ci attendono nei prossimi mesi.

Qualche particolare sull'accordo che avete concluso con la compagnia, è uscito. Potrebbe illustrare direttamente lei i contenuti più salienti di quanto sottoscritto con la compagnia? Quali sono, in sintesi, i passi che più le hanno dato soddisfazione?

L'accordo integrativo appena sottoscritto dal gruppo agenti, di fatto, fungerà da *testo unico* per quanto concerne la relazione economico-amministrativa tra compagnia e agenti per i prossimi tre anni. Con nostra grande soddisfazione sottolinea la volontà di Zurich di continuare a ritenere la rete agenziale tradizionale il principale partner al quale affidare le proprie attese di crescita nel nostro Paese. In un momento di grande commistione tra i vari canali distributivi, avevamo il timore che una multinazionale con sede in Svizzera, ma col Dna profondamente anglosassone, rivolgesse la proprie attese di crescita a canali distributivi a noi alternativi.

Per quanto riguarda i contenuti del nostro accordo, siamo molto soddisfatti della risposta fornita dalla compagnia in merito alla nostra richiesta di *offrire* a ogni agente Zurich importanti coperture legate al welfare che di fatto rendono distintiva sul mercato la relazione compagnia/agenti. Ritengo molto importanti anche i capitoli prettamente economici, dove in coerenza con le attese della mandante verrà redistribuita parte della profittabilità dei nostri portafogli agenziali. Abbiamo apportato migliorie al nostro accordo sinistri e al riconoscimento dei maggiori costi amministrativi nello svolgimento della nostra attività. Su temi delicati, quali ad esempio le riorganizzazioni agenziali, verrà sempre interpellato dalla compagnia il nostro gruppo agenti, quasi a sottolinearne la grande rappresentatività.

Mi permetta, in conclusione di questa intervista, di ringraziare il consiglio direttivo che mi è stato vicino in questa particolarissima trattativa, senza per altro dimenticare i colleghi, Anapa Rete-ImpresAgenzia e i diversi gruppi agenti che con il loro sostegno hanno posto le basi non solamente alla riapertura della trattativa, ma al rifiorire di una relazione rispettosa tra il nostro gruppo agenti e la compagnia.

Carla Barin



L'AVVOCATO RISPONDE

Intermediari, agenti e subagenti, possono ricevere risposte ai loro quesiti inviando un'email all'indirizzo redazione@insuranceconnect.it. Grazie per la vostra attenzione.

Egregio avvocato De Angelis,

assicuro un mio cliente che è un autotrasportatore con logistica; nei contratti che stipula con i proprietari delle merci depositate presso i propri capannoni, in alcuni casi è prevista una clausola come quella di cui sotto.

Secondo Lei, cosa si intende per "adeguate polizze assicurative a copertura dei rischi derivanti dal deposito, ad esclusione degli eventi 'furto e sottrazione' che verranno coperti dalla polizza n. XXXXX stipulata dalla ditta YYYYY, con esclusione del diritto di rivalsa nei confronti del depositario"?

Il mio cliente che tipo di coperture deve stipulare? Tutte quelle fruibili sul mercato, incluse le garanzie catastrofali quali terremoti ed alluvioni, con la sola esclusione del furto e della sottrazione?

Può essere sufficiente una normale polizza incendio ed extended, o no?

RISPOSTA:

Gentile lettore, in effetti la clausola appare un po' ambigua per i seguenti motivi: l'impossibilità sopravvenuta per cause non imputabili al debitore, in linea di principio, lo libera dalla responsabilità per inadempimento (art. 1256 cod. civ.), salvi però i casi di preventiva costituzione in mora (art. 1207 cod. civ.) e/o assunzione convenzionale del rischio derivante da caso fortuito o forza maggiore ect.

Pertanto, a mio avviso, se con tale clausola si intende dire che il depositario si assume ogni tipo di rischio che possa comunque derivare dal deposito, ivi compresi quelli derivanti da caso fortuito o forza maggiore, sembrerebbe necessaria una copertura piuttosto vasta che copra anche eventi catastrofali.

Discorso diverso se invece si è inteso con tale clausola limitare l'obbligo di assicurazione ai casi in cui possa essere un titolo di responsabilità civile a carico del depositario.

Sotto questo profilo, tradizionalmente, si riconosce efficacia liberatoria a eventi catastrofali quali terremoti, maremoti, il factum principis, ect; in questa ipotesi interpretativa, la copertura catastrofale di cui si parlava prima potrebbe anche sembrare eccessiva.

In ogni caso, va tenuto presente che il giudizio sulla responsabilità dovrà essere fatto caso per caso, valutando le modalità dell'evento con le azioni preventive dispiegate a difesa del bene depositato, avuto riguardo del valore del cosa depositata, se il deposito sia o meno gratuito (cosa che il codice civile presume in via generale ex art. 1767) e tenendo conto inoltre che al depositario è richiesta la diligenza del buon padre di famiglia nell'adempimento delle sue obbligazioni (art. 1768 cod. civ.), volendo qui escludere la disciplina sul deposito nei magazzini generali che non sembrerebbe ricorrere nel caso di specie.

Nella seconda ipotesi interpretativa, la polizza incendio con relative estensioni mi sembrerebbe essere comunque il minimo sindacale, se non trova sul mercato una specifica per il depositario.

Avv. Paolo De Angelis - Firenze
avvpaolo@studiodeangelis.eu

COMPAGNIE

Buone performance per Intesa Sanpaolo Vita

Aumentano il risultato netto consolidato e il patrimonio netto. Solvency II ratio superiore al 180%

Numeri incoraggianti quelli del gruppo **Intesa Sanpaolo Vita**, comprensivo di **Fideuram Vita**. I risultati consolidati/aggregati, al 31 dicembre 2016, confermano il forte posizionamento nel mercato assicurativo nazionale, nonostante il contesto non favorevole. Per quanto riguarda la performance commerciale, la nuova produzione vita segna una diminuzione del 13,1%, dovuta a una stabilità della raccolta sui prodotti unit-linked, proposti, a partire dal 2015, anche nella configurazione ibrida multiramo; un ridimensionamento dell'offerta tradizionale che ha portato a un decremento del 35,5%; e un aumento del 23,6% della raccolta sul business previdenziale. La produzione netta, pari a 9.860,7 milioni di euro evidenzia un decremento del 19,7%, rispetto ai 12.280 milioni di euro rilevati a fine 2015, contribuendo all'aumento dell'8,5% degli *asset under management*, sia nelle riserve tecniche, sia nelle passività finanziarie riferite ai prodotti index e unit linked. Aumentano anche le riserve tecniche (+1,2%), passando da 85.362,7 milioni di euro del 2015, agli 86.382 milioni di euro del 2016. In incremento anche le passività

finanziarie, rappresentate soprattutto dai prodotti unit-linked, che, rispetto al totale degli *asset under management*, passano dal 35,6% di fine 2015, al 39,9% del 2016.

Il risultato netto consolidato evidenzia una buona performance, nonostante l'andamento dei mercati, passando dai 658,7 milioni di euro del 2015, ai 691,1 milioni di euro del 2016, con un incremento del 4,9%: se si esclude la plusvalenza per la cessione della quota detenuta da Intesa Sanpaolo Vita nella compagnia vita cinese, Union Life, e quella per la cessione di un immobile nel 2016, il dato risulta in crescita del 9,7%. Aumenta anche il patrimonio netto (+0,03%), attestandosi a 5.242 milioni di euro. Infine, sia per il consolidato/aggregato delle compagnie della divisione *Insurance*, sia per il gruppo assicurativo Intesa Sanpaolo Vita (esclusa Fideuram Vita), le misurazioni gestionali del Solvency ratio (Solvency II) evidenziano un indicatore superiore al 180%.

Laura Servidio



ANAPA
Associazione Nazionale Agenti
Professionisti di Assicurazione
Rete internazionale

ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
ANDARE LONTANO!**

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI **CLICCA QUI RINNOVARE**

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