



PRIMO PIANO

La Toscana convoca Cimbri

Toscana contro Emilia Romagna, Firenze contro Bologna. La fusione tra Unipol e Fonsai, nell'epoca del digitale e dell'immateriale, delle quote e della finanza, coinvolge ancora, e pesantemente, i territori. Ecco perché, tra i temi caldi, si inserisce anche quello delle sedi delle società coinvolte nelle fusioni e delle persone che ci lavorano. A questo proposito, l'assessore alle attività produttive e al lavoro della Regione Toscana, Gianfranco Simoncini, ha annunciato che convocherà l'ad di Unipol, Carlo Cimbri, per approfondire i problemi dei lavoratori del gruppo Fondiaria Sai. Dopo un incontro con Comune di Firenze, Provincia e sindacati, la Regione convocherà i vertici di Bologna: al centro, il problema delle prospettive e delle specificità dei lavoratori toscani all'interno del nuovo gruppo. Le istituzioni, insieme ai sindacati, chiedono una specializzazione delle sedi, in modo che possano essere valorizzate, sostiene Simoncini, "le storiche competenze presenti nella sede fiorentina e sviluppate, in particolare, nel ramo vita". La Regione Toscana, ha assicurato l'assessore, continuerà a seguire la vicenda e manterrà aperto un tavolo per impedire che Bologna e l'Emilia Romagna conquistino Firenze e la Toscana.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Agenti-Ania, in questa fase serve trovare le convergenze

Secondo Alessandro Lazzaro, vice presidente di Anapa, non è utile dividersi o abbandonare la discussione: ma è proprio il procedere della trattativa che farà capire se e dove emergeranno le divergenze

Le organizzazioni sindacali degli agenti sono impegnate nel confronto serrato con l'**Ania** per il rinnovo dell'accordo nazionale. Un evento che gli intermediari legati alle imprese attendevano da sette anni. Il paradosso, però, è che la maggioranza degli agenti italiani non è rappresentata né da **Sna**, il sindacato maggioritario, né da **Unapass** e né da **Anapa**: semplicemente non è iscritta ad alcun sindacato.

Del resto, si tratta di un paradosso comune e strutturale a molte categorie in Italia. Ma se si vuole che questa maggioranza non cresca, è necessario che le rappresentanze chiudano la stagione degli attacchi e vadano verso la condivisione di punti chiave con chi siede dalla stessa parte del tavolo, ma anche dall'altra. È il messaggio di **Alessandro Lazzaro**, vice presidente di Anapa, che in questa intervista (politica) invita tutti ad accettare il confronto e a posticipare il tempo dei distinguo a quando, malauguratamente, la trattativa non avrà più alcun margine di successo.



Alessandro Lazzaro, vice presidente Anapa

Lei, quale vice presidente di Anapa, ha assistito in prima persona alla trattativa che si sta svolgendo in Ania per il rinnovo dell'accordo scaduto nel 2006. Quale l'atmosfera tra la Confindustria assicurativa e gli intermediari?

Direi che l'atmosfera è quella della consapevolezza che per troppo tempo non ci si è confrontati e nel frattempo il mondo è cambiato. Com'è naturale che sia, le aspettative, da una parte e dall'altra, sono alte e nessuno nasconde che non sarà una passeggiata, senza tuttavia che questo debba necessariamente compromettere, sin dall'origine, il confronto.

Abbiamo letto versioni diverse sull'abbandono del tavolo di trattativa da parte di Sna. Lei, testimone oculare, potrebbe raccontarlo?

Chi c'era sa bene come sono andate le cose, ed è singolare leggere delle ricostruzioni a opera di chi non c'era. Non credo sia rilevante la circostanza in base alla quale qualcuno si sia alzato dal tavolo o se sia stato invitato a farlo, lo è però il fatto che, dopo un'attesa durata oltre sette anni e prima di un reale avvio del confronto, si utilizzino comunicati stampa, addirittura a riunione in corso, e invio di rappresentanti senza delega politica che, di certo, non favoriscono lo sviluppo della discussione. Bisogna anche vedere se c'è, in definitiva, la volontà reale di discutere al di là dei proclami: il che può anche essere una strategia legittima ma che va esplicitata con chiarezza. Poi ognuno risponde ai propri iscritti delle strategie e dei risultati. Personalmente ritengo indispensabile compiere ogni sforzo nel ricercare un'intesa e questo nell'interesse di tutti i colleghi, ovviamente se ci saranno le condizioni. Sino al momento in cui la delegazione Sna è uscita dalla sala dove si svolgeva la riunione, si stava discutendo solo dell'ambito di applicazione.

Ania dichiara di non aver posto pregiudiziali alla trattativa del rinnovo Ana 2003 né, tantomeno, di voler eludere le vigenti disposizioni legislative. Affermano anzi di voler dare risposte serie alle ingenti problematiche degli intermediari italiani. Una ventata di speranza?

Se la ventata di speranza si tradurrà in concretezza sarà solo l'evoluzione del confronto a dirlo. Una pregiudiziale è diversa dall'aspettativa, e in questo senso non abbiamo sinora riscontrato alcuna pregiudiziale.

(continua a pag.2)



(continua da pag. 1) Si parla molto, in alcuni casi senza cognizione di causa, del tema mono o pluri, a me sembra che già l'attuale accordo, a parte l'articolo 6 che sarà o da abolire o da riscrivere integralmente, preveda delle differenze (sia all'art. 8bis che al 12A). Ma è proprio il tavolo di discussione che ci farà capire dove emergeranno le divergenze e dove le convergenze.

La campagna messa in atto da Sna viene giudicata male dall'Ania, che accusa il sindacato di voler disinformare i propri iscritti. Trova la critica pertinente?

È sempre difficile commentare comportamenti altrui. Dico solo che, mai come in questo momento, è necessario mettere da parte qualsiasi atteggiamento propagandistico o strumentale perché sono in gioco gli interessi di tutti gli agenti. E ricordo che la maggioranza degli agenti non è iscritta ad alcuna organizzazione di categoria.

Se non si vuole che questa maggioranza cresca, è necessario chiudere la stagione dei sistematici attacchi verso chi la pensa in maniera diversa, oppure a mistificare la realtà con slogan di ogni genere, e si provi a trovare punti di condivisione con chi siede sia dalla stessa parte del tavolo che dall'altra.

A mio parere durante la fase del confronto non può esserci spazio per atteggiamenti propagandistici o conflittuali; solo quando la discussione non avrà più alcun margine sarà sì è persa anche l'ultima speranza di un'intesa, allora ciascuno, come è logico, si riapproprierà delle proprie prerogative, anche sindacali e, se lo riterrà utile e necessario, mettere in atto le iniziative appropriate. Ma non certo in apertura dei lavori.

Sino a pochi mesi fa sono state pesanti le critiche che avete rivolto a Unapass. Oggi parrebbe che sia nato un nuovo clima collaborativo con sinergie diverse. Cos'è cambiato?

Nel caso in questione, non mi pare che sulla visione generale della professione tra Anapa e Unapass si siano marcate differenze sostanziali. Fatta questa premessa, su argomenti che caratterizzano le associazioni degli agenti come l'**accordo Ana** e il Ccnl c'è, a mio parere, il dovere di ricercare posizioni comuni. È quello che abbiamo tentato di fare già da diversi mesi non solo con Unapass, ma anche con Sna: il Forum che abbiamo organizzato alcuni mesi fa lo ha testimoniato. Unapass ha manifestato volontà concreta a confrontarsi a tutto campo, lo Sna no.

Carla Barin



	D	E	V	E	L	O	P	M	E	N	T	
T	E	C	H	N	O	L	O	G	Y			
S	T	R	A	T	E	G	Y					

			D	I	N	A	M	I	C	A		
	T	E	C	N	O	L	O	G	I	C	A	
S	T	R	A	T	E	G	I	A				

Problem solving & strategic thinking



For info and free area test write at: areatest@dcaconsulting.it call: 06 89015080/1/2

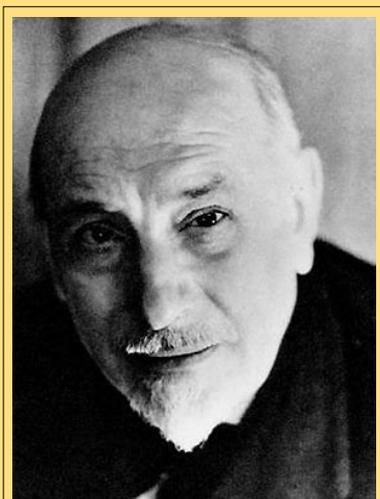


IL PUNTO SU...



“Così è se vi pare”, ovvero: “esiste ancora il danno esistenziale?”

L'intervento del giudice Giacomo Travaglini al convegno sull'Rc Auto di Insurance Connect ha riaperto, con nuove e più alte considerazioni, il dibattito sul danno esistenziale e sul suo risarcimento. Interessante il collegamento relativista, sintetizzato dall'avvocato Filippo Martini



Luigi Pirandello

Si conosce la trama di una delle opere più riuscite del nostro grande commediografo **Luigi Pirandello** che si incentra sul concetto, a lui tanto caro e che illumina buona parte della sua creatività, del relativismo della realtà e della fallacia delle consuetudini.

In un tempo di ordinaria vita, il protagonista della storia, il Signor Ponza, giunge, assieme alla suocera, la Signora Frola, in un paese, scampati a un terribile terremoto nella Marsica.

Subito nella comunità si sviluppa una curiosità morbosa verso i nuovi arrivati e si arriva a mormorare che assieme ai due sia giunta in città anche la moglie del Signor Ponza, anche se nessuno l'ha mai vista perché verrebbe tenuta dal marito segregata in casa.

La storia fa il giro del paese e diviene argomento privilegiato di chiacchiere tra i nuovi vicini di casa, che vedono il signor Ponza come un *mostro* che impedisce alla suocera di vedere la figlia tenuta chiusa a chiave in casa.

Altri sostengono che sia in verità la suocera, impazzita a causa della perdita della figlia morta, a vedere nella seconda moglie del signor Ponza colei che rifiuta di credere alla scomparsa.

Da qui si scatena una ridda di episodi grotteschi ma anche drammatici, di equivoci e di sovrapposizioni di notizie dalla veridicità improbabile, che per Pirandello non sono rilevanti in quanto tali, ma sono solo un mezzo per raggiungere il fine dell'opera e il messaggio:

la ricerca della verità è spesso un azzardo inutile perché non sempre esiste la certezza obbiettiva, ma più spesso è **l'idea che noi vogliamo dare alla realtà che ne condiziona la stessa esistenza.**

Tutto diviene dunque relativo, e anche l'epilogo geniale del dramma ne è la prova: le autorità del paese convocano i signori Ponza e impongono la presenza della moglie misteriosa. Costei si presenterà infine davanti ai concittadini con il volto coperto da un velo nero, impenetrabile, affermando di essere entrambe, sia la prima che la seconda moglie del signor Ponza.

Di fronte allo sconcerto generale, Pirandello le assegna la frase simbolo del dramma, facendole pronunciare il senso del suo relati-

vismo: “io sono colei che mi si crede”, irridendo poi, nella voce sarcastica di altro personaggio, la curiosità umana: “Ed ecco, o signori, come parla la verità! Siete contenti?”

Ironia e diversità di visione

Perché a Luigi Pirandello dovrebbe essere associato il **danno esistenziale**?

Forse perché raramente un istituto giuridico ha avuto nel tempo una tale portata relativistica rispetto non tanto alla *Verità*, ma con riguardo alla solidità dei principi giuridici che reggono la materia civile del danno e del suo risarcimento.

Come altrimenti spiegare, se non con l'ironia di Pirandello, la visione diversa che ha caratterizzato le contrastanti sentenze della Corte di Cassazione in tema di autonomia del danno esistenziale rispetto al sistema unitario e generale tracciato e consolidato dai pronunciamenti di altre sentenze della stessa Corte, e persino dalle Sezioni Unite?

Esiste il danno esistenziale, come altrove esiste la moglie del signor Ponza ?

Il relativismo di una verità che non si può trovare

È un privilegio ascoltare l'erudizione giuridica e la sensibilità umana del giudice **Giacomo Travaglini**, consigliere della terza sezione della Cassazione ed estensore di numerose sentenze in tema di autonomia concettuale e giuridica del danno esistenziale.

L'occasione fortunata mi è stata data dai lavori del ricco convegno *Rc Auto 2013: tra tariffe e riduzione dei costi*, organizzato a Milano da **Insurance Connect** lo scorso 14 novembre.

È condivisibile l'assunto dell'oratore che il danno non patrimoniale non possa essere risarcito in valori monetari, perché attiene a una dimensione immateriale ed emotiva priva di appigli a cui ancorare un riferimento economico.

È anche corretto (nell'ottica di un giudice) permettersi il lusso di ignorare l'influsso che i sistemi giurisprudenziali hanno sulla sostenibilità economica del comparto assicurativo e sociale della RCA. *(continua a pag.4)*



Giacomo Travaglini



(continua da pag. 3) Dove ci viene da evocare l'illustre Autore è quando l'alto magistrato afferma che, nella dimensione della sofferenza, il danno alla salute non può essere il *prius* da cui discendono tutti gli altri danni, e che il danno non patrimoniale ha due aspetti che sono risarcibili in modo separato, anche se non certamente in modo automatico: la inabilità fisica in sé, e la sofferenza per il non poter fare.

Ma quando ci apprestiamo a liquidare un danno al bene salute e risarciamo la inabilità a fare, non stiamo assieme compensando anche la privazione in sé del non fare?

Il danno esistenziale o la sofferenza in sé considerata, non sono facce della stessa medaglia? Chi sa distinguere e coglierne il confine?

Il danno esistenziale è insomma la moglie amata da Ponza, forse morta, o la seconda, forse mai esistita?

Quando vogliamo tradurre un valore immateriale in concetti, ci esponiamo al dileggio del nostro amato Autore come chi cerchi una verità che non si può trovare.

E allora vaghiamo tra consuetudini, che sono per noi tanto granitiche non perché a prova di smentita ma perché, in quanto opinioni, sono sempre tutte relativamente vere.

Così è, se vi pare...

Filippo Martini



Una scena del dramma "Così è se vi pare"

MARKETING & VENDITE

Oggi vado a vendere

Oggi vado a vendere. Mi alzo di buon mattino, mi faccio la doccia, la barba, do un bacio a mia moglie e ai miei figli ed esco per fare colazione al mio *solito* bar. Questa routine mi dà la carica necessaria per poter avere successo nell'incontro che avrò alle dieci del mattino presso il cliente.

Salgo in macchina e parto alla volta del mio successo. Uno strano rumore mi distoglie dai miei pensieri, il volante tira in maniera eccessiva verso la destra. Ho una gomma bucata.

Non faccio in tempo a cambiarla, intanto comincia a piovere. Cerco un taxi. In tutte le città del mondo, quando piove non si trovano taxi, oggi poi c'è anche lo sciopero dei mezzi pubblici. La città è in tilt. Non so più cosa fare, il tempo passa inesorabilmente...

Anche i cellulari fanno le bizzesse, ma solo quelli del mio gestore. Penso: "ah, se avessi dato ascolto a mia moglie e avessi scelto l'altro".



Affrontare la vita con coraggio

Storie di ordinaria follia. A chi di noi non è mai successo quanto da me raccontato? Alzi la mano chi è immune da tali catastrofi. E adesso cosa fare?

Nulla, tornare a casa sotto la pioggia battente cantando sotto la pioggia (singing in the rain).

Una volta tornati in casa ci rifacciamo la doccia, ci asciughiamo e poi telefoniamo al cliente.

Cosa dobbiamo dirgli? Nulla di più che la verità. Raccontiamogli la nostra storia, scusandoci con lui per l'accaduto e motivando il fatto che siamo tornati a casa perché non volevamo far sì che anche per lui quella fosse una giornata da dimenticare.

Nove volte su dieci il cliente sarà con noi.

Invece noi siamo portati ad inventare un cumulo di bugie, raggiungere il cliente in ritardo, costringendolo a aspettarci per poi trasmettergli tutta la nostra negatività.

Sbagliato! Le nostre giornate non devono rimanere solo ed esclusivamente nostre.

È ora di cambiare, dobbiamo affrontare la nostra vita con coraggio, determinazione e gioia altrimenti saremo sempre *perdenti*.

Leonardo Alberti,

trainer scuola di Palo Alto,

consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,

docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 19 novembre di www.insurancetrade.it

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