



PRIMO PIANO

Generali anticipa il turnaround

Il gruppo Generali ha raggiunto la maggior parte dei target fissati per il prossimo anno, e gli obiettivi rimanenti sono in fase di completamento. "Un obiettivo che molti ritenevano impossibile", ha ricordato l'ad del gruppo, Mario Greco, anticipando i risultati 2013-2015 che il Leone sta presentando in queste ore a Londra agli investitori.

Negli ultimi due anni il bilancio si è rafforzato, e il gruppo ha acquisito una maggior capacità di generare dividendi, con un aumento atteso del payout superiore al 40% a partire dal 2015. La nuova fase della strategia sarà presentata a maggio 2015.

Nel dettaglio, Generali spiega di essere in anticipo rispetto al piano sul target di aumento del Roe operativo al 13%, mentre ha già raggiunto gli obiettivi di Solvency I superiore al 160%, quello della cessione di asset per quattro miliardi di euro e quello di un free surplus sopra i due miliardi.

"Oggi - ha osservato Greco - ci presentiamo agli investitori nei nostri quattro mercati chiave (Italia, Francia, Germania, Europa centro-orientale, ndr), per illustrare i frutti dell'incessante lavoro degli ultimi due anni e i nostri solidi fondamentali".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Forum Gaa, coesione di visione e di azione

In una sala gremita, con la partecipazione dei rappresentanti di 18 gruppi agenti, anche aderenti allo Sna, si è svolto ieri a Bologna il terzo evento organizzato da Anapa e Unapass. È stato espresso unanime consenso sul piano di salvataggio del Fpa e sulla bozza del rinnovo del Ccnl dipendenti. Eliminati gli automatismi e trovato l'accordo sugli arretrati

Una platea coesa di 90 partecipanti e una visione condivisa. Questo il clima nel quale si è svolto l'appuntamento bolognese, voluto da **Anapa** e **Unapass** per "acquisire il punto di vista e il contributo dei gruppi agenti per portare avanti e rendere proficua ed efficace l'attività politica e sindacale svolta in rappresentanza e a tutela della categoria sulle due questioni del Fondo pensione agenti e del rinnovo del Ccnl dipendenti di agenzia".

L'obiettivo del forum - dichiara **Vincenzo Cirasola**, presidente Anapa, a chiusura dell'incontro - era informare la categoria tramite i dirigenti dei gruppi agenti. L'evento si è rivelato un successo: grande coesione di visione e di azione e una significativa adesione da parte di 18 gruppi agenti, compresi alcuni gruppi aderenti allo Sna, tra cui quello di **Unipol**, rappresentato da **Enzo Sivori**, il quale ha condiviso l'iniziativa e la visione politica di Anapa e Unapass. Allo stesso modo, l'ex presidente nazionale Sna, **Giovanni Metti**, che ha contestato il contratto dipendenti firmato dal Sindacato nazionale agenti, in quanto non dignitoso e rispettoso del valore della categoria".

Risultati importanti quelli raggiunti dal Forum. "Sul primo punto, il Fondo pensione agenti - racconta Cirasola - è stato presentato l'excursus storico dei 10 mesi di trattativa fra le parti sociali, ponendo in evidenza le numerose contraddizioni, dilazioni e strumentalizzazioni che l'hanno caratterizzata e prendendo atto che l'unica ipotesi realisticamente percorribile è quella che prevede la trasformazione del regime in quello contributivo, il contributo straordinario da parte delle imprese di 16 milioni di euro e i contributi integrativi da approvarsi in sede di contrattazione di secondo livello".

Su richiesta dell'assemblea, Anapa e Unapass solleciteranno formalmente nei prossimi giorni il consiglio di amministrazione del fondo a procedere speditamente all'elaborazione del piano di salvataggio, da presentare poi a **Covip** auspicandone l'approvazione, per evitare il commissariamento del fondo, sempre più incombente.

CONSENSO UNANIME SU CCNL DIPENDENTI

Unanime consenso è stato poi espresso in merito alla presentazione del rinnovo del Ccnl dipendenti di agenzia, che Anapa e Unapass hanno concluso, dopo una lunga e complessa trattativa, con le Oo.ss di rappresentanza. Anapa e Unapass hanno annunciato che, nei prossimi giorni, ci sarà a Roma la formale sottoscrizione dell'articolato che avrà valenza giuridica come contratto del settore.

"Il nuovo contratto - afferma il presidente Anapa - presenta dei miglioramenti sia sotto l'aspetto normativo, che tengono conto dell'evoluzione organizzativa dell'impresa-agenzia, sia sotto quello economico, considerando il grave momento di difficoltà dovuto alla crisi di redditività in cui versa il settore agenziale.

(continua a pag. 2)



Vincenzo Cirasola, presidente Anapa



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1) Il tutto, nel pieno rispetto dei diritti dei dipendenti di agenzia, da tutti i presenti unanimemente riconosciuti come un pilastro fondamentale su cui si regge l'attività agenziale".

Due i punti salienti: "il superamento delle criticità del contratto del 2011, con l'abrogazione definitiva degli automatismi di carriera (legati al titolo di studio e alcune mansioni specifiche) che ci consentiranno finalmente di adottare la promozione a una classe superiore solo per merito; di rilievo, poi, l'inserimento dell'apprendistato, una novità molto importante per i datori di lavoro che potranno usufruire di notevoli risparmi sul fronte contributivo".

Altro elemento importante, gli arretrati. "La premessa è che il debito è dovuto e non può restare *sine die*, contrariamente a quanto continua a sostenere lo Sna. Ma, se da un lato, gli arretrati vanno pagati perché rappresentano un debito, sia morale che giuridico, è stato concordato con i sindacati uno sconto del 28% e la possibilità di dilazionarlo in 14 rate. L'accordo raggiunto consente, ai datori di lavoro, un vantaggio economico e, agli impiegati, il riconoscimento di un diritto, seppur decurtato per via della crisi economica".

RESTANO LE DIVISIONI CON SNA

Resta quindi una divisione all'interno delle associazioni sul Ccnl e una divergenza di vedute con Sna. "Alcuni gruppi agenti, anche di estrazione di altra sigla sindacale - rileva Cirasola - hanno già dichiarato che daranno indicazione ai loro associati di applicare il Ccnl Anapa-Unapass". Questo, nonostante il nuovo Ccnl, siglato da Sna lo scorso 10 novembre con **Fesica Confsal, Confsal Fisals e Cpmi Italia**-Confederazione piccole medie industrie e imprese italiane. "Il fatto - spiega Cirasola - che anche i presidenti dei gruppi agenti aderenti allo Sna abbiano mantenuto una posizione condivisa con quanto da noi sostenuto, la dice lunga sul grado di consapevolezza della gravità della situazione: un doppio contratto per la nostra categoria non porterà che confusione".



Claudio Demozzi, presidente Sna

Convinto della strada intrapresa, il presidente nazionale Sna. "Il nuovo Ccnl - sottolinea **Claudio Demozzi** - ricalca, dal punto di vista normativo, quello del 2005, introducendo i necessari aggiustamenti in materia di flessibilità di orario (sabato considerato lavorativo a discrezione del datore di lavoro), rimuovendo gli automatismi ingiustificati di carriera (legati al titolo di studio) e alcune criticità che non era stato possibile mettere in discussione nel confronto con **Cgil, Cisl e Uil**, la cui presenza nel Ccnl rischiava di compromettere il futuro occupazionale di migliaia di lavoratori agenziali. Il nuovo Ccnl introduce, altresì, miglioramenti economici per i dipendenti e nuove mansioni lavorative, nonché la figura dell'addetto commerciale dipendente agenziale, richiesta con forza dagli agenti iscritti Sna, sulla quale, dopo anni di confronto con Cgil, Cisl e Uil, non si era riusciti a trovare un accordo. Anche su questo - conclude Demozzi - le sigle firmatarie hanno dimostrato di conoscere profondamente la realtà delle nostre agenzie e hanno proposto una formulazione normativa che permette agli agenti di contare su questa nuova figura professionale, mantenendo invariato il livello di tutela e i diritti acquisiti dei dipendenti, offrendo tra l'altro nuovi sbocchi occupazionali".

Laura Servidio

www.economiafinanza2014.it/sole24ore.com

11° ANNUAL ECONOMIA & FINANZA

IL RUOLO DELL'IMPRESA NEL RITORNO ALLA CRESCITA

MILANO, 26 NOVEMBRE 2014 (ORE 9.00 - 15.00)
SEDE GRUPPO 24 ORE - VIA MONTE ROSA, 91

RELATORI

Giovanni Bossi Amministratore Delegato Banca IFIS	Giovanni Castellucci Amministratore Delegato Autostrade per l'Italia	Wolf Michael Kühne Country Managing Partner DLA Piper Italia	Ugo Loser Amministratore Delegato Arca SGR	Alessandra Parrazzelli Country Manager Barclays Italy
Giuseppe Castagna Consigliere Delegato e Direttore Generale BPM	Francesco Favotto Presidente Veneto Banca	Giuseppe Latorre Partner Responsabile Corporate Finance KPMG	Ian McElliand President & CEO DTCC Derivatives Repository Ltd	Mario Perrilli CEO HSBC Italy
Alessandro Castellano Amministratore Delegato SACE	Paolo Federici Managing Director Southern Europe and Latin America Fidelity Worldwide Investment	Morya Longo Giornalista Il Sole 24 ORE	Riccardo Monti Presidente ICE - Agenzia	Alessandro Piatrotti Vice Direttore Il Sole 24 ORE
				Gianluca Venturini Guerrini Executive Chairman ADN Benfield Italia

IN COLLABORAZIONE CON

BANCA POPOLARE DI MILANO

cutting through complexity
FORNITORE UFFICIALE

SPONSOR UFFICIALE

SPONSOR TECNICO

MEDIA PARTNER

La partecipazione all'evento è libera e gratuita fino ad esaurimento posti. Per informazioni e iscrizioni: www.economiafinanza2014.it/sole24ore.com

Servizio Clienti
Tel. 02 5660.1887
Fax 02 7004.8601
info@formazione.ilsale24ore.com

GRUPPO 24 ORE

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi
Milano - via Monte Rosa, 91
Roma - piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
ORGANIZZAZIONE CON SISTEMA DI QUALITÀ CERTIFICATO ISO 9001:2008



IL PUNTO SU...



Se il gatto non è più “res”: riflessioni sul sentire di società e diritto

Le semplici storie di tre gatti sono esemplificative di come l'evoluzione della coscienza comune spesso sia in grado di far mutare la percezione di alcuni eventi anche nel mondo del diritto, introducendo elementi di valutazione “sensibile” che vanno oltre le definizioni di legge



Vagando (come ci capita talvolta in orari inusuali) tra le news on line del sito del Corriere della Sera, leggiamo questa notizia: “È stato necessario fermare per qualche minuto l'intenso traffico lungo l'autostrada A4 per recuperare una gattina finita sulla corsia di sorpasso. La micetta di quaranta giorni, terrorizzata, era appiccicata allo spartitraffico di cemento, mentre a pochi centimetri dai

suoi baffi sfrecciavano auto e camion. È accaduto sabato pomeriggio sulla Milano-Venezia, all'altezza dell'autogrill di Rovato (Brescia). La gattina è stata recuperata da un volontario dell'associazione guardie ambientali di Bergamo”.

Il racconto prosegue: “A notarla è stato Filippo Grigis, un volontario dell'ente, che stava viaggiando verso Brescia. Con la coda dell'occhio ha notato qualcosa muoversi a fianco dello spartitraffico. Ha subito capito che si trattava di un gatto, si è fermato dopo due chilometri in una piazzola d'emergenza, ha chiamato il 113 mentre correva con il cuore in gola laddove aveva visto la micia. Era ancora lì. Nel frattempo la Polizia stradale di Brescia, assieme al personale della Società Autostrade, ha fermato il traffico per qualche minuto, permettendo a Filippo di raggiungere il felino. La micia (probabilmente abbandonata in campagna) era terrorizzata, piena di pulci, con un'infezione ad un occhio. Ma le sue condizioni sono complessivamente buone. È stata ribattezzata A4. E sono già tantissime le richieste d'adozione”.

Le regole e il sentire comune

Una storia a lieto fine che ci ha indotto una riflessione e un ricordo.

La riflessione attiene non tanto alla semplicità di un gesto (l'intuizione di una anomalia sulla carreggiata) e sulla portata delle conseguenze, se vogliamo inusuale (arresto del traffico veicolare per soccorrere la gattina).

Ci interessa di più rilevare come la nostra società manifesti con i gesti della vita il livello delle sue sensibilità: non è stata posta in discussione la classificabilità della situazione come emergenza da gestire, con l'impiego di mezzi e costi sociali per salvare l'animale; non è stata considerata l'anomalia di una sospensione della circolazione demandata da regolamento solo alle situazioni di emergenza reale e di pericolo per l'utente della strada.

La piccola gattina induce la collettività (sia chi si sente in dovere di chiamare le forze dell'ordine per bloccare la circolazione, sia chi, leggendo la notizia come ci è capitato, approva il gesto e la deroga alle normative per salvare l'animale da sorte tragica) a manifestarsi per quelle che sono le sue sensibilità e le sue priorità: spinge l'interprete ad andare oltre le regole della legge e del diritto.

“Res” o bene affettivo?

Così subentra il ricordo di una recente sentenza pubblicata dal tribunale di Milano (sezione 10 civile -





PRODOTTI

giudice **Damiano Spera**, del primo luglio 2014) ove l'autore di un gesto vandalico contro due gattine è stato punito con il risarcimento non solo di tutte le spese veterinarie sostenute dalle padrone degli animali offesi, ma anche con il risarcimento del danno morale per la lesione del *bene di affezione*.



Anche in questo caso, le regole del diritto dovrebbero indurre l'interprete (il giudice) a risarcire il solo danno materiale derivato dal costo delle spese di cura, indotte dall'aggressione a quello che il nostro ordinamento considera una semplice *res*, un bene che consiste nel suo semplice valore economico di acquisto o di mantenimento.

Ma la percezione della sofferenza può risiedere anche nel valore non intrinseco della cosa, ma nella traslazione affettiva e di sensibilità che una società attribuisce a un bene, rendendolo diverso da altri ed elevandolo così a una richiesta di maggior tutela verso chi con lo stesso bene ha una relazione affettiva che merita protezione.

Se la deroga alle regole serve per migliorare

Il gesto violento e gratuito (ferire due gattine con un'arma ad aria compressa) e la conseguente sofferenza delle anziane proprietarie dei due animali, ci portano a un finale diverso dalle regole ordinarie del diritto o, come nella notizia giornalistica, dalle leggi che regolano la circolazione sulle autostrade, per elevarci oltre la semplice risposta ordinaria delle regole, permettendoci di sorpassarle e superarle, sentendoci autorizzati a farlo in nome di un limite non condiviso dal sentire sociale.

La proiezione di una simile deroga alle regole è, se vogliamo, in certe vicende l'impulso che una società trova in sé stessa per crescere e migliorare le leggi di convivenza che si è data.

La sentenza del tribunale di Milano costituisce così, in fondo, la traduzione di un sentimento collettivo che, nella sua materialità di cifre, si risolve nella condanna dell'autore del gesto offensivo al risarcimento del danno morale (pari ad alcune migliaia di euro) a favore delle proprietarie anziane degli animali, lese in un valore affettivo di rilevanza sociale.

Filippo Martini,
Studio legale Mrv

Generali e Discovery insieme per Vitality

Nasce la partnership europea tra le due compagnie, finalizzata al lancio di una gamma di soluzioni assicurative Salute & Protezione che mirano a generare valore reciproco, per l'assicuratore e il cliente

Incoraggiare e premiare gli utenti al fine di migliorarne la salute e il benessere, attraverso una gamma completa di prodotti *Salute & Protezione*, a beneficio della compagnia e del cliente. Questo l'obiettivo di *Vitality*, il modello assicurativo frutto della partnership nata tra **Generali** e la società di assicurazioni **Discovery**.

Vitality è basato sui comportamenti e sulla condivisione del valore progettato da Discovery e volto a rendere le persone più sane attraverso un'interazione personalizzata e costante con il cliente, per incoraggiare e premiare un comportamento sano.

"Alla base della visione di Generali - spiega **Mario Greco**, ceo del gruppo Generali - c'è la volontà di proteggere e migliorare attivamente la vita delle persone. Questa partnership ci dà un'opportunità unica per lanciare, in Europa, un'offerta estremamente sofisticata capace di fornire un'interazione costante con il cliente, aiutandolo lungo il percorso per migliorare la sua salute e il suo benessere a beneficio dell'individuo singolo e della società in generale".

Il modello assicurativo *Vitality* è stato concepito attorno a tre principi: premiare il comportamento sano con benefit e promozioni fornite da un ampio network di partner che coprono una gamma completa di attività (ad es. alimentari, palestre, viaggi); personalizzare la relazione con il cliente per motivarlo verso abitudini che migliorino il suo stile di vita con interazioni frequenti e programmi

ad hoc; fornire un nuovo tipo di legame tra la compagnia di assicurazione e il cliente attraverso un'offerta coinvolgente e capace di generare valore reciproco.

La fase di sviluppo dei prodotti Generali *Vitality* è già iniziata, ed è previsto che la distribuzione in esclusiva sarà avviata in Germania, Francia e Austria.



Mario Greco, ceo gruppo Generali

L.S.

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 - ISSN 2385-2577