



PRIMO PIANO

Verdone da Ania a Unipol

Vittorio Verdone, il direttore centrale dell'Ania, ha consegnato le proprie dimissioni lunedì scorso, 23 febbraio. Verdone entrerà in UnipolSai, la compagnia che nel novembre dello scorso anno ha annunciato la volontà di lasciare l'associazione delle imprese in disaccordo con la politica di Ania, definita troppo corporativa e poco incisiva nel mercato reale. Verdone potrebbe ricoprire un incarico importante, facendo valere le proprie competenze sia a livello manageriale, sia legale, sia di rappresentanza istituzionale, così da rafforzare ulteriormente la posizione di Bologna, indebolendo sempre di più la Confindustria delle assicurazioni nel proprio peso politico.

Ieri, Carlo Cimbrì, ad di UnipolSai, a margine dell'assemblea di Ugf a San Lazzaro di Savena ha commentato l'arrivo in Unipol di Verdone, definendo il manager una "professionalità di interesse per il gruppo". Cimbrì ha detto che l'ex Ania aveva "l'interesse a una nuova esperienza professionale" e che con Unipol "c'è stata una convergenza di interessi". Infine ha precisato che il fatto di essere usciti dall'Ania "non ha alcuna attinenza con le scelte né della società né del dottor Verdone". L'ex direttore centrale era entrato nell'ufficio legale di Ania nel 1989.

Fabrizio Aurilia

MEDICAL MALPRACTICE

Lo strano caso delle culle scambiate in Francia

Due donne francesi, che hanno scoperto 10 anni dopo il parto che le loro bambine erano state scambiate per un errore della clinica, hanno ricevuto un risarcimento milionario, 20 anni dopo il fatto



© Dmitry Naumov - Fotolia.com

Le bambine, nate nel 1994 in una clinica a Cannes, da Sophie Serrano e da un'altra donna francese che ha voluto rimanere anonima, furono entrambe poste in incubatrice per il trattamento di una comune sindrome da ittero neonatale e poi involontariamente scambiate e consegnate alle madri sbagliate da un'infermiera ausiliaria.

Un test di paternità, effettuato nel 2004, aveva rivelato l'errore, ma le bambine sono comunque rimaste per tutto il tempo con i genitori non biologici.

Il tribunale di Grasse, nella Francia meridionale, ha ora ordinato alla clinica di risarcire le due famiglie per quasi due milioni di euro.

Una delle madri, Sophie Serrano, ha detto: "oggi non incontro più la mia figlia biologica. Le differenze sociali, educative e culturali tra le due famiglie hanno provocato una dolorosa, anche se involontaria rivalità, che ha influito in modo determinante sulle nostre relazioni."

I RISARCIMENTI RICONOSCIUTI

In una causa civile congiunta, le famiglie avevano chiesto oltre 12 milioni di euro di risarcimento alla clinica, ai medici in servizio al momento dello scambio e all'infermiera ausiliaria. Il tribunale, però, ha riconosciuto un importo assai inferiore, assegnando circa 400 mila euro a ciascuna delle ragazze. Tre dei genitori otterranno invece circa 300 mila euro ciascuno, mentre ognuno dei tre fratelli delle ragazze riceverà 75 mila euro.

La clinica di Cannes aveva ammesso l'errore, attribuendo la colpa dello scambio all'infermiera tirocinante, che avrebbe anche sofferto di alcolismo, e un portavoce della clinica ha ora preso atto della significativa differenza tra l'ammontare del risarcimento richiesto e la somma effettivamente riconosciuta dalla Corte.

Uno degli avvocati delle famiglie ha comunque annunciato che le stesse non ricorreranno in appello, aggiungendo che entrambe sono soddisfatte che sia stata finalmente riconosciuta la responsabilità della clinica.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui





(continua da pag. 1)

LE CAUSE DELL'ERRORE

L'errore è avvenuto dopo che la signora Serrano aveva dato alla luce una figlia, che aveva chiamato Manon.

La bimba era affetta da ittero (più precisamente iperbilirubinemia neonatale), così il giorno dopo la nascita era stata posta in incubatrice, accanto ad un'altra bambina di nome Melanie, anch'essa affetta dalla medesima sindrome.

Questa patologia, abbastanza comune alla nascita, causa ingiallimento della pelle e viene trattata sottoponendo il neonato a fototerapia.

Le due bimbe erano quindi state trattate con lampade a luce solare e quando erano state restituite alle madri sbagliate la signora Serrano si era lamentata che la pelle della figlia sembrava essere molto più scura rispetto a prima.

Il personale della clinica aveva però respinto le sue preoccupazioni, sostenendo che la differenza era dovuta alle lampade dell'incubatore.

Le due bambine furono dunque condotte a casa dai genitori inconsapevoli dell'errore e cresciute a 20 miglia di distanza l'una dall'altra.

Ma Manon Serrano, che ha ora 20 anni, ha riferito di essere stata spesso presa in giro nel suo villaggio vicino a Cannes, perché non assomigliava ai suoi genitori e in particolare a suo padre. Alla fine, questi decise di sottoporsi a un test di paternità, quando Manon aveva ormai dieci anni.

Emerse così che non solo non era lui il padre biologico, ma anche la signora Serrano non era la sua madre biologica.

Ulteriori indagini hanno poi rivelato che lo scambio era stato effettuato in clinica.

Le due famiglie si sono d'apprima incontrate, ma hanno ora deciso di allontanarsi. In particolare l'altra famiglia ha scelto di rimanere anonima per tutto il procedimento giudiziario.

Entrambe le coppie avevano inizialmente sporto denuncia penale contro la clinica, ma poiché lo scambio era avvenuto più di un decennio prima, il caso era stato archiviato per decorrenza dei termini.

NON DANNI TANGIBILI MA MORAL DAMAGE

Casi come questo, che rimandano inevitabilmente la memoria a trame filmiche e diffusi timori dell'immaginario collettivo, rappresentano un autentico rompicapo dal punto di vista giuridico e, soprattutto, assicurativo.

Si tratta chiaramente di un errore di *malpractice*, in fondo non rarissimo, dal momento che gli scambi di documenti, referti medici e cartelle cliniche non sono poi del tutto infrequenti nella pratica clinica. Di solito, però, se vi sono esiti dannosi, questi risultano immediatamente evidenti. Può capitare, ad esempio, che sia erroneamente operato l'arto sano, invece di quello malato, o che siano somministrati farmaci diversi da quelli necessari.

In seguito allo scambio, cioè, si verifica un danno tangibile alla salute del paziente, che non si sarebbe verificato se l'errore non fosse stato commesso.

Nel caso delle due bimbe scambiate nelle culle, però, non vi è stato alcun danno tangibile alla loro salute, ma solo *moral damage*, come vengono definiti nelle altre giurisdizioni i nostri *danni non patrimoniali*. E non sarebbe nemmeno possibile invocare la fattispecie del *pain & suffering* (termine legale che indica lo stress fisico ed emotivo causato da un infortunio), dal momento che le due ragazze sono poi cresciute in armonia con le famiglie cui furono assegnate per errore.

Nel nostro ordinamento il caso verrebbe probabilmente inquadrato come perdita del rapporto parentale, che è forse l'unica voce giuridica che si avvicini a questo tipo di evento, ma l'esito della pronuncia sarebbe quasi certamente di tipo puramente equitativo.

Insomma, di fronte a una richiesta chiaramente dettata da fattori soprattutto emotivi, il tribunale di Grasse potrebbe aver dimostrato una certa *generosità* nell'assegnare un risarcimento comunque milionario alle vittime di questo errore, per lo meno ai nostri occhi.

Per un assicuratore, poi, si tratterebbe di un errore clinico relativamente probabile, che esita in un evento dannoso del quale è praticamente impossibile prevedere l'ammontare, il che implica di fatto l'impossibilità di *modellizzare* questo tipo di esposizione.

Inoltre, la collocazione di un danno di questo tipo in questa o quella giurisdizione potrebbe determinare differenze ancora più eclatanti, rendendo ancora più imprevedibile l'esito del sinistro.

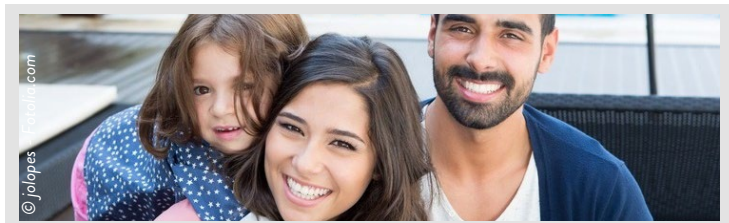


Cinzia Altomare

PRODOTTI

Risparmi, Alleanza lancia il suo "Futuro d'oro"

Via al piano di risparmio attivo che unisce protezione e performance finanziaria



Un piano di risparmio assicurativo con motore ibrido, a premio ricorrente, che permette di veicolare parte dell'investimento sui mercati finanziari senza per questo rinunciare al meccanismo di protezione del premio investito e di una copertura in caso di morte. Sono le caratteristiche del nuovo prodotto *Futuro d'oro* lanciato da **Alleanza Assicurazioni**, la compagnia che fa capo a **Generali Italia** specializzata nella protezione delle famiglie.

In sintesi, il motore ibrido di *Futuro d'oro* è alimentato da due carburanti tramite il meccanismo di *remix*. In primo luogo, la gestione separata euro San Giorgio di Alleanza a protezione del risparmio. A cui si aggiungono due linee multicomparto per cogliere le potenzialità dei mercati finanziari: *multi emerging market* che seleziona le opportunità d'investimento offerte dai Paesi emergenti a più alto tasso di crescita e *multi global plus* che consente di investire nei comparti azionari globali.

Infine, *Futuro d'oro* "protegge con un capitale in caso di morte da incidente, beneficia dei vantaggi fiscali di una polizza vita per cui è impignorabile, insequestrabile e la parte di premio a copertura del caso morte ha detraibilità del 19%", specifica una nota della società.

Si tratta, in sostanza, di "un piano di risparmio, a versamenti ricorrenti, ideale per chi desidera accedere alle potenzialità dei mercati finanziari senza rinunciare alla sicurezza della polizza vita tradizionale". Per attivare *Futuro d'oro* occorre, in primis, definire la somma da accantonare. Si parte da una base mensile minima di 100 euro per arrivare fino a 12 mila euro l'anno. Al termine di questo passaggio è necessario stabilire un periodo traguardo, da 15 a 25 anni, e infine scegliere la linea multicomparto ritenuta più adatta. Al traguardo, inoltre, le somme investite sono protette ed è possibile ottenere un extra rendimento.

Renato Agalliu

INTERMEDIARI

Fpa, Sna chiede di valutare un nuovo piano

Sarebbero emerse condizioni più favorevoli per un salvataggio senza il contributo delle compagnie

Sna ha chiesto con una lettera inviata al cda del **Fondo pensione agenti** la definizione di un piano di riequilibrio che tenga conto dei "consistenti avanzi di gestione", "delle plusvalenze latenti sul portafoglio titoli, sull'esistenza delle quali - scrive Sna - sono recentemente circolate notizie, e che preveda una riduzione delle pensioni in erogazione equa e tollerabile dalla platea dei pensionati".

Secondo la proposta di Sna, che si è sempre opposta, a differenza di **Anapa** e **Unapass** al piano di Ania, il taglio delle pensioni future non dovrà essere superiore al 30-35% e "sarà possibile mantenere il regime a prestazione definita, che è una caratteristica peculiare dello strumento di previdenza degli agenti di assicurazione italiani". Il sindacato chiede che il fondo confermi l'esistenza della possibilità di risanamento senza l'intervento delle compagnie, con un taglio delle pensioni in erogazione non superiore al 20-25%.

Questo in virtù della presenza, secondo Sna, di "ipotesi più attuali e più ottimistiche rispetto a quelle di un anno fa". Il sindacato guidato da **Claudio Demozzi** ha quindi chiesto che l'assemblea straordinaria voluta da **Covip** valuti anche ipotesi che tengano conto della situazione aggiornata.

F.A.

COMPAGNIE

Allianz nel 2014 cresce del 10% a 122,2 miliardi di euro

Il gruppo **Allianz** nel 2014 ha conseguito risultati in grande crescita e per la prima volta i ricavi hanno superato i 120 miliardi di euro, toccando i 122,2 miliardi per una crescita di oltre il 10% (nel 2013, 110,7 miliardi). L'utile operativo è aumentato del 3,3% a 10,4 miliardi dai 10 dell'anno precedente, un risultato in linea con le stime più ottimistiche fatte dalla compagnia. L'utile netto attribuibile agli azionisti è aumentato del 3,8% a 6,2 miliardi di euro (erano sei nel 2013). Il target 2015 dell'utile operativo è stato fissato di 10,4 miliardi di euro, con una variazione più/meno di 400 milioni.

Per leggere il resto della notizia, collegati qui.

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



GIOVEDÌ 26 FEBBRAIO 2015 N. 665

INNOVAZIONE TRA CONOSCENZA E SERVIZIO

Milano, 19 marzo 2015 (9.00 - 17.00)
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 - **Risposte per una società in evoluzione**
Enrico Finzi, presidente Astraricerche

10.00 - 10.20 - **Come cambiano i comportamenti dei consumatori e con quali strumenti innovativi il mercato risponde**
Francesco Sgobio, P&C Sales and Practice Leader di Towers Watson Italia

10.20 - 10.40 - **Big Data Analytics: scenario di riferimento e opportunità di innovazione e sviluppo per il business assicurativo**
Alessandro Piva, responsabile ricerca Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence, Politecnico di Milano

10.40 - 11.00 - **Multichannel delivered**
Enrico Fermi, business developer executive area Insurance DDWay Dedagroup ICT Network

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Semplificare il linguaggio assicurativo**
avv. Andrea Polizzi, jenny.avvocati
avv. Matteo D'Argenio
Manuela Anelli, dottore di ricerca in linguistica storica, Iulm

12.00 - 12.45 - **I messaggi nelle campagne pubblicitarie**
Enrico Cavallari, chief marketing officer AXA Italia
Alida Galimberti, chief marketing officer Zurich Italia
Claudia Ghinfiati, responsabile brand advertising e web management Generali Italia
Barbara Panzeri, direttore marketing Direct Line

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **"Insurance Mobile Payment": la semplicità come miglior complice per la rete distributiva**
Giovanni Drago, responsabile Business Unit Grandi clienti Nord-Ovest, Gruppo Euris

14.20 - 14.40 - **I comparatori tra esigenze di innovazione e concorrenza**
Mauro Giacobbe, amministratore delegato Facile.it

14.40 - 15.00 - **Come conciliare specializzazione e novità di offerta**

15.00 - 15.20 - **Obiettivo Customer Experience: il ruolo dei canali distributivi**

15.20 - 15.40 - **Riformulare la distribuzione in banca**
intervista ad Andrea Battista, amministratore delegato Eurovita

15.40 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Dalle informazioni alle strategie commerciali**
Marco Baldan Bembo, responsabile marketing UnipolSai
Marco Brachini, direttore marketing Sara Assicurazioni
Yuri Narozniak, vice direttore generale Groupama Assicurazioni
Gianluca Zanini, innovation leader AXA Italia
Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti Reale Mutua
Das
Generali ()*

sponsorizzato da



ARMUNDIA GROUP
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



DIFESA LEGALE



DEDAGROUP
ICT NETWORK



GRUPPO EURIS

TOWERS WATSON



First in Safety, Security and Services

(*) invitato a partecipare

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo