



PRIMO PIANO

Carige, vendere ma al giusto prezzo

Asset da vendere, ma non da svendere. Sono le due compagnie Carige Assicurazioni e Carige Vita, dalla cui cessione il gruppo genovese spera di ottenere una buona porzione (la metà, secondo gli auspici) di quegli 800 milioni di euro necessari per l'aumento di capitale indispensabile per rimettere in salute la banca. "La nostra volontà è chiudere in fretta - ha confermato ieri l'amministratore delegato di Carige, Piero Luigi Montani - ma questa deve sposarsi con la volontà di chi è interessato a comprare: crediamo che l'interesse ci sia e sia anche elevato ma sui tempi al momento non sono in grado di fare precisazioni". Rispondendo alle domande degli analisti, Montani si è detto "ragionevolmente ottimista, ma occorre aspettare gli eventi: se si può concludere in tempi più veloci noi ne saremmo molto contenti, ma ci deve essere anche un prezzo adeguato perché crediamo che i valori esposti siano reali e a questi ci stiamo ispirando". Secondo alcune indiscrezioni di stampa, tra i possibili acquirenti ci sarebbero almeno cinque gruppi, tra cui due fondi di private equity americani, uno inglese, una compagnia assicurativa tedesca (la Talanx), e il gruppo trentino Itas.

Beniamino Musto

MERCATO

Protezione, lavoro e pensioni: ripensare al futuro

Con l'obiettivo di favorire un ampliamento della cultura previdenziale e fare chiarezza sul ruolo delle assicurazioni nel sistema di welfare italiano, si è svolto ieri pomeriggio a Milano il convegno organizzato da Insurance Connect, all'interno della tre giorni della Giornata nazionale della previdenza

Cambiare le priorità di spesa per aumentare la consapevolezza, soprattutto nei giovani. Capire come, partendo dalla previdenza complementare, si possano creare opportunità, sostegno al welfare e anche lavoro. Sono stati tanti gli spunti e gli interventi dei protagonisti nell'evento intitolato *Previdenza complementare, l'alternativa che pensa al futuro*, organizzato ieri da **Insurance Connect** all'interno della *Giornata nazionale della previdenza e del lavoro*, attualmente ancora in corso a Milano presso la sede di Borsa Italiana. La maggior parte delle indicazioni ha cercato proprio di dimostrare che, a un più alto grado di consapevolezza finanziaria, corrispondono migliori prospettive, non solo pensionistiche, ma anche lavorative. Perché al concetto di previdenza si affianca in modo sempre più deciso quello di protezione della famiglia, della persona e degli investimenti.

L'appuntamento ha cercato di tracciare delle linee guida da seguire, anche attraverso esempi pratici, per una divulgazione concreta di argomenti che spesso sono appannaggio solo di addetti ai lavori: capire la fiscalità, ma anche com'è fatto un prodotto assicurativo, così da poter scegliere quello più adatto alle esigenze di ognuno.

È QUESTIONE DI REDDITO

Nonostante i numeri della previdenza complementare (6,2 milioni di famiglie su un totale di 24 milioni) non siano ancora a livello degli altri principali Paesi europei (dove tuttavia è obbligatoria da qualche decennio), la crescita dei prodotti assicurativi, i *Pip*, comincia a segnare percentuali decisamente importanti: solo nel 2013, le vendite del piano di previdenza sono cresciute di circa il 18%. Il *Pip* dimostra un trend positivo e costante, nonostante gli anni di crisi. **Federica Orsini**, senior manager di **Prometeia**, ha ricordato che tra il 2010 e il 2012 il reddito delle famiglie italiane è calato molto, ma nello stesso periodo il 24% ha aderito alla previdenza complementare, il 10% si è detto disposto a farlo e il 33% ha detto di non poterselo permettere. La spesa per la previdenza, secondo i dati elaborati da Prometeia, va dai 2000 a 10 mila euro l'anno: è chiaro che per alcune fasce di reddito, proprio quelle che ne avrebbero più bisogno, gli spazi sono molto ristretti.

"Uno dei problemi principali della pensione in Italia, anche quella pubblica - ha sottolineato nel corso del suo intervento **Alessandro Bugli**, legale dello studio **Taurini & Hazan** e tra gli organizzatori della Gnp -, è che i redditi sono troppo bassi, soprattutto quelli della classe media", quella che, lo abbiamo ripetuto tante volte, dovrebbe poter avere più possibilità di spesa.

L'ASSICURAZIONE È PREVIDENZA

Alle questioni economiche si aggiungono, poi, i temi della scarsa educazione e consapevolezza finanziaria. E qui si gioca una partita che ha visto le imprese assicurative in veste di protagoniste, nonostante la diffidenza (se non l'ostilità) con cui sono spesso guardate, come ha ribadito l'avvocato **Maurizio Hazan**, ricordando come l'assicurazione si sostanzia perfettamente nel concetto di previdenza, e si realizzi in uno degli strumenti principali di educazione del rischio. (continua a pag.2)





(continua da pag. 1)

Sulla nozione di educazione è tornato **Giacomo Carbonari**, segretario generale del **Forum Ania-Consumatori**, affrontando il tema della penetrazione della cultura finanziaria assicurativa e previdenziale tra i giovani delle scuole, quelli che più hanno bisogno di una formazione concreta su questi temi. Il progetto *Io e i rischi*, portato avanti dal Forum assieme a tanti insegnanti delle scuole, ha rivelato dati preoccupanti: il 50% dei giovani compresi tra i 18 e i 29 anni non sa cos'è un'obbligazione, il 42% associa la borsa a una scommessa, mentre ben l'83% non saprebbe orientarsi nel risparmio gestito. I pochi che padroneggiano alcune nozioni, le hanno apprese soprattutto dalla famiglia (51,4%), poi dalle esperienze personali (15,6%) e solo il 6% dalla scuola. "Ecco perché - ha aggiunto Carbonari - il Forum ha come obiettivo principale le scuole: le nozioni di previdenza, risparmio e finanza affinano la capacità di pensare e il consumo culturale consapevole".



Un momento della tavola rotonda

COMUNICARE VALORE

Concetti come previdenza, protezione, risparmio, welfare devono entrare nel linguaggio comune. Ma anche imprese e intermediari devono essere in grado di fare di più, in prima persona. Comunicare in modo semplice, diretto, anche attraverso le tecnologie social e 2.0: intorno alla previdenza, ne sono convinti tutti gli operatori del settore, deve crearsi un circolo virtuoso, un passaparola che spinga a farsi delle domande e a cercare delle risposte.

La tavola rotonda finale, moderata da **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di Insurance Connect e partecipata dai principali *stakeholder* del settore, ha analizzato proprio questi aspetti, indagando anche come veicolare il valore del prodotto previdenziale attraverso i canali distributivi.

"Il punto di partenza - ha detto **Carmine Paolantonio**, responsabile marketing retail di **Cariparma** - è la fiducia tra consulente e cliente. Il tema del costo è molto sentito,

ma noi lavoriamo su quello che i clienti accantonano: da lì facciamo emergere i bisogni. Il costo è visto più come un onere di gestione che di acquisto e il cliente lo valuta in itinere: la nostra esperienza ci dice che quando un cliente opera un acquisto consapevole il costo diventa un investimento".

GLI AGENTI PER TUTTE LE RISPOSTE

Per **Aviva**, il canale agenziale deve rafforzarsi in termini di consulenza: "gli agenti - ha spiegato **Michele Colio**, distribution & marketing director di Aviva Italia - possono fare la differenza in termini di competenze sui bisogni; la banca, secondo noi, svolge una consulenza totale, che parte dai prodotti finanziari per finire su quelli assicurativi, per cui è necessario fare molta formazione". Aviva è soddisfatta del proprio canale tradizionale e punterà ad aumentare gli agenti, "incrementando l'ambiente digitale", creando sinergie e multiaccesso per il cliente.

"Gli agenti smettano di fare i venditori e tornino alla consulenza", è quanto si augura **Enrico Olivieri**, presidente del **gruppo agenti Zurich**, che sottolinea come la differenza non la faccia il prodotto, ma l'attenzione e la professionalità dell'intermediario. "Tuttavia - ha continuato - dobbiamo rendere più moderne le nostre agenzie, perché a breve non avremo più il piacere di vedere i clienti che fino a oggi venivano a ritirare il tagliando auto. Dalla nostra, però, abbiamo le risorse e la capacità di dare tutte le risposte".

UNA RELAZIONE VIA SKYPE

Il mondo del web e dei canali diretti sperimenta e si affida, nel ramo vita, a prodotti semplici, che non hanno bisogno di grande consulenza. Anche se **Genertellife**, di **Generali**, non rinuncia a guardare in faccia il proprio cliente: anche da remoto. "Ora lavoriamo via Skype - ha spiegato **Paolo Cercato**, responsabile industria life della compagnia - con appuntamento telefonico: il cliente si trova a casa sua, si sente tranquillo e a suo agio, così si crea una relazione distesa. Stiamo cercando un approccio sempre più facile, accessibile: il mondo dell'on line è fatto di giganti che possono entrare in questo mercato, quindi noi dobbiamo essere i primi a muoverci puntando sulla qualità".

I giovani di oggi saranno gli anziani di domani: e su internet ci sono nati.



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

Fabrizio Aurilia



IL PUNTO SU...

Rc sanitaria: in attesa di un lieto fine



Sembrano maturi i tempi per un riordino della normativa sul tema, richiesto da più parti e atteso in modo particolare da chi cerca di operare attenendosi al significato obiettivo della norma e non nell'interpretazione soggettiva



La disciplina civile della responsabilità sanitaria vive un momento di particolare intensità ed evidenza, anche mediatica, dovuta per lo più alla conclamata situazione di insostenibilità macroeconomica del sistema (costi assicurativi elevati, risarcimenti sempre in aumento, numero dei contenziosi in progressivo e costante incremento, e così via).

Forse per la giacenza in Parlamento di più progetti di legge di riforma della struttura, forse perché l'impatto

pratico della *Legge Balduzzi* non ha avuto il riscontro che ci si aspettava, forse semplicemente perché il momento potrebbe essere maturo, si respira un'aria come di imminente rivoluzione del sistema.

L'impressione è che quanto segnalato circa la non sostenibilità economica dell'intera sanità italiana (si veda, a mero titolo di esempio, la stessa relazione illustrativa all'allora decreto *Balduzzi*, ovvero il quadro cupo dipinto dalla relazione del procuratore della *Corte dei Conti Lombardia* in Università a Milano, lo scorso 14 maggio 2013) stia creando le premesse alla rivisitazione dei principi giuridici della intera disciplina per via legislativa.

I rischi di un'interpretazione "paranormativa"

La materia della responsabilità civile per i danni provocati dall'esercizio della attività sanitaria si articola, come sappiamo, in complessi intrecci tra norme del nostro ordinamento e interpretazioni giurisprudenziali consolidate in lunghi anni di produzione, dalla portata di fatto "paranormativa".

Così, ad esempio, la trasformazione della natura della colpa da extracontrattuale (aquiliana sotto egida art. 2043 c.c.) in contrattuale (con le ben maggiori conseguenze pregiudizievoli per il sanitario, stante l'applicazione dei rigori dell'art. 1218 c.c.) trovano fonte esclusivamente nella evoluzione giurisprudenziale dell'ultimo decennio, o poco più.

Ogni volta che ci si propone di regolare e incidere per via normativa su impianti disciplinari così complessi, ci capita di provare timori e *tremori* (innanzitutto come operatori del settore).

Incidere con coerenza ed efficacia su un sistema radicato e consolidato sul piano disciplinare e interpretativo richiede necessariamente strumenti normativi molto ben ragionati e lineari e le ultime nostre esperienze (si veda proprio la tanto contrastata Legge Balduzzi) non contribuiscono a sopire questo nostro timore.

Gli strumenti per un giudizio equilibrato

In attesa che il nostro legislatore (o forse più facilmente il nostro Governo per via di decretazione d'urgenza) metta mano congruamente ed efficacemente al sistema, non ci stanchiamo di osservare che l'applicazione ragionata e lineare (e, aggiungiamo, sfrondata da interessi di parte e posizioni preconcepite) degli strumenti normativi già in nostro possesso, spesso può portare già oggi a una regolazione della materia, in linea con principi di equilibrio e di rispetto anche per la funzione essenziale e preziosa dalla medicina.

Lo spunto per ribadire questo concetto è dato dalla lettura di un interessante articolo del dott. **Roberto Bichi** apparso su una rivista di settore (Resp.Civ.Prev. n. 1/2014, pagg. 328 e ss) dal titolo *Legge n. 189/2012: applicabilità delle tabelle ex art. 139 D.Lgs. n. 209/2005 ai procedimenti pendenti relativi alla responsabilità professionale sanitaria*.

L'autore è un magistrato, e precisamente il Presidente della prima sezione civile del tribunale di Milano, sezione alla quale è oggi trasferito proprio il contenzioso in materia di Rc sanitaria: la lettura di quanto articolato appare quindi particolarmente utile e interessante.

Ebbene, nel contributo preciso e lucido dell'autore si leggono passaggi che spesso abbiamo valorizzato ed evidenziato e che appaiono nella loro semplicità persino banali, non fosse che spesso la pratica giudiziaria ci ha portato ad approdi diversi.

L'illustre magistrato premette, ad esempio, a proposito dell'introduzione della Balduzzi nel nostro ordinamento, che:

- "abbiamo constatato come si sia immediatamente manifestata, da parte di alcuni commentatori e in alcune prime applicazioni giurisprudenziali, quasi una sorta di insofferenza per l'intervento normativo".

- "Atteggiamento che non può essere condiviso, dovendosi prendere atto, come giudici, dell'intervento normativo anche se si pone in esplicita funzione limitativa, dettata da esigenze emerse e obiettive riscontrabili e che attengono a valutazioni di insieme che, evidentemente, non competono alla giurisdizione".

(continua a pag.4)



(continua da pag.3)

- “Temi che possono essere ricondotti essenzialmente alla compatibilità dei costi indotti (medicina difensiva, livelli dei premi assicurativi, oneri sulla sanità pubblica, ecc) con il permanere di un sistema generale solidaristico di assistenza sanitaria”.

Ebbene, già la premessa al ragionamento lineare che segue dovrebbe farci riflettere, non tanto e non solo per il contenuto di richiamo al ruolo della funzione giurisdizionale (non ammessa al giudizio della legge ma alla sua applicazione), ma per il fatto stesso che si sia sentita la necessità di redigere una tale premessa.

Il saggio prosegue poi analizzando gli aspetti controversi della disciplina civilistica, affermando a chiare lettere (e con richiamo ai principi generali del diritto) alcuni punti:

- applicabilità cogente tabelle ex Artt. 138 e 139 Cod. Ass. (art. 3 comma III, L. 189/2012) al risarcimento dei danni da *med mal*.

- Applicazione retroattiva a danni non definiti.

- Insussistenza del concetto di obbligo all'integrale risarcimento del danno: si veda Corte Costituzionale n. 132/1985 a proposito risarcimento dei danni da vettore aereo.

- Le norme di cui agli artt. 138 e 139 Cod. Ass. non consentivano (ieri) e non consentono (oggi) una lettura diversa da quella che predica la separazione tra i criteri di liquidazione del danno biologico in esse codificati e quelli funzionali al riconoscimento del danno morale (benché sul punto la giurisprudenza non sia univoca).

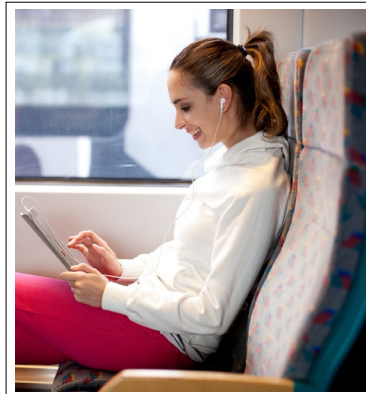
Così la semplice lettura di un saggio - scritto con equilibrio e linearità - ci pare, in queste ore di attesa dell'ignoto, il più chiaro stimolo all'opportunità di un richiamo al rispetto dei principi di diritto che regolano nel nostro ordinamento sia i canoni della colpa civile, sia il ruolo e la funzione della magistratura, apparsa negli ultimi anni talvolta troppo sbilanciata verso un ruolo normativo e portatrice di un proposito di scollamento dai canoni del sistema.

*Filippo Martini,
studio legale Mrv*



COMUNICAZIONE

Parlare con gli sconosciuti, una medicina per il buonumore



Il comportamento è comunicazione. La nostra cultura ci ha insegnato da sempre che non è “bene” attaccare discorso con gli sconosciuti. Quanti di noi, da piccoli si sono sentiti dire dai propri genitori, la famosa frase: “non accettare caramelle dagli sconosciuti”.

Non è così. I guru della relazione oggi sostengono il contrario. Parlare con gli sconosciuti fa bene, mette allegria.

Chi frequenta la montagna sa bene che durante le passeggiate per sentieri scoscesi, se si incontra qualcuno lo si saluta, come se fosse un amico. Spesso gli si chiedono informazioni su cosa c'è in alto, su quanto manca o su come è la passeggiata.

Due ricercatori inglesi hanno fatto un esperimento che rafforza la teoria in base alla quale parlare, in particolare con gli sconosciuti, farebbe bene alla salute.

Hanno scelto una ventina di pendolari a cui hanno dato cinque sterline a testa per l'esperimento.

Dieci di loro dovevano fare il viaggio in assoluto isolamento e gli altri dieci parlando con sconosciuti.

Ebbene, i secondi dieci si sentivano molto meglio, avevano conquistato uno stato di buon umore inaspettato e avevano trovato il viaggio molto più corto e molto più piacevole.

Non importava chi fosse stata la persona o le persone con cui avevano parlato, l'importante era aver intrattenuto un dialogo con sconosciuti. Aver potuto partecipare a un pezzettino della loro vita, del loro modo di pensare. Aver condiviso emozioni, seppure superficiali durante un comportamento routinario.

Solo adesso capisco perché quando viaggio in aereo o in treno mi sento felice. Perché io da sempre pratico lo sport del parlare con tutti. Sorrido alle persone che non conosco, faccio complimenti agli uomini e alle donne che in qualche modo mi incuriosiscono.

*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 16 maggio di www.insurancetrade.it

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