

PRIMO PIANO

È uscito Review #44

È in distribuzione il numero di maggio 2017 di Insurance Review, la rivista rivolta al settore assicurativo e al mondo della gestione dei rischi.

La copertina del nuovo numero è dedicata al tema del risparmio, con un ampio resoconto degli argomenti emersi nel corso dell'ultimo Salone del risparmio, svoltosi il mese scorso a Milano: sebbene migliorino le prospettive del Pil e del mercato lavorativo, i risparmiatori restano in balia di messaggi contraddittori, e investono poco; crescono il risparmio gestito e i nuovi strumenti finanziari e assicurativi, spinti da una consulenza di qualità.

Ma, come ogni mese, ampio spazio della rivista è dedicato all'intervista a cura di Maria Rosa Alaggio (direttore di Insurance Review e Insurance Daily), che ha incontrato l'ad di Groupama Assicurazioni, Charles de Tinguy. Tra le tematiche di attualità, c'è la presentazione del piano industriale di Amissima sotto la gestione di Alessandro Santoliquido. Non mancano le news, le rubriche, le ultime novità dal mondo della distribuzione, che il mese scorso ha visto la riconferma di Claudio Demozzi alla presidenza dello Sna, e una corposa sezione di *Scenario* dedicata all'Rc sanitaria, con un commento a cura dell'avvocato Maurizio Hazan sulla nuova legge Gelli. Per ricevere il mensile è necessario abbonarsi, scrivendo ad abbonamenti@insuranceconnect.it, oppure accedendo alla pagina *Abbonamenti* di Insuranceconnect.it, cliccando qui.

MANAGEMENT

Il buon negoziatore non è aggressivo

L'aggressività, a cui molti ricorrono per gestire i conflitti, ha nel disconoscimento dell'altro la sua essenza. La base per un accordo è invece la capacità di ascoltare le esigenze della controparte e comprendere i suoi bisogni

Si chiama Maria Teresa Canessa. Fino a ieri una signora come tante, che lavora nella Polizia di Stato, conosciuta nella sua cerchia abituale e sconosciuta al grande pubblico. È balzata all'improvviso agli onori della cronaca per aver compiuto un gesto semplice, umano, tuttavia apparso sconcertante: ha teso la mano a qualcuno, trasformando quel *qualcuno* da controparte in alleato.

Stando ai racconti dei presenti, pare che la situazione non fosse esasperata, nonostante i dipendenti dell'Ilva stessero dimostrando con fuochi e lacrimogeni. Tuttavia, il clima era teso e i rappresentanti dell'ordine pubblico erano in tenuta antisommossa.

Probabilmente, in un momento di particolare nervosismo, la signora Maria Teresa ha fatto una cosa di buon senso: tolto il casco, lasciata cadere la coda di cavallo sulla divisa d'ordinanza, ha mostrato il suo volto e teso la mano. Questo ha indotto altri suoi colleghi e operai a imitarla. La situazione è rientrata, e si sono evitate derive violente. È stupefacente che questa vicenda sia diventata una notizia.

Non siamo più abituati a gesti simili: gesti distensivi, di avvicinamento, di riconoscimento dell'altro. Questo dovrebbe farci riflettere. L'osservazione delle dinamiche relazionali oggi evidenzia una generale aggressività, che non risparmia nessun contesto.

AGGRESSIVITÀ COME CONDIZIONE "NORMALE"

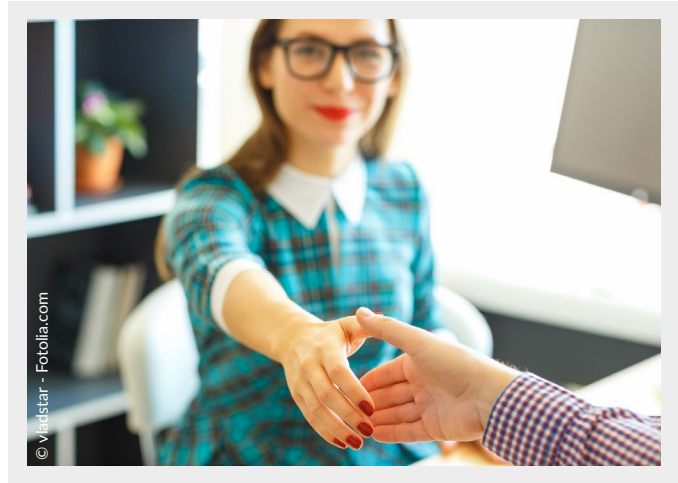
L'aggressività non è più forma, diventa essa stessa spettacolo e oggetto dell'esibizione. Il pensiero va alle quotidiane arene televisive, dove proprio l'aggressività scippa ai contenuti il ruolo di protagonista di una commedia di quart'ordine. Gli attori dimenticano la responsabilità di cui sono investiti per effetto di quel processo di identificazione secondo cui apparire davanti a una telecamera è emblema di autorevolezza. Uno stordimento mediatico che però purtroppo fa scuola.

Per non parlare di quei ragazzotti in calzoncini corti che inseguono una palla e che al primo richiamo macinano ingiurie e proteste. Il cerchio si chiude con politici e manager, che fanno inorridire con la loro aggressività maldestra e priva di freni inibitori, esibita nelle aule parlamentari o nelle sale riunioni.

Non è che l'uomo comune sia migliore; solo che i comportamenti di coloro che dovrebbero essere dei modelli sdoganano ulteriormente attitudini già diffuse, rendendole legittime.

L'aggressività che ha nel disconoscimento dell'altro la sua essenza è la quotidianità, e spesso le dinamiche negoziali ne sono prepotentemente attraversate. Posto che c'è da chiedersi quale processo mentale compia chi disconosce il proprio interlocutore e che cosa lo gratifichi, la minaccia e la ritorsione sono due tipiche espressioni di aggressività. Caratterizzano però di frequente il dialogo negoziale, con l'effetto di snaturarlo e inquinarlo.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

L'IMPORTANZA DI RICONOSCERE L'“ALTRO”

Non ci sono tecniche per reagire all'aggressività e alla minaccia. A parte il pensare che chi aggredisce è sicuramente in una posizione di debolezza, perché diversamente non vi ricorrerebbe, la migliore arma è il buon senso, il cui uso pare obsoleto.

Ce ne ha dato dimostrazione la signora Maria Teresa: ti mostro il mio volto, il mio volto di essere umano che come te, e quanto te, vuole combinare qualcosa su questa Terra. Il mio volto di essere umano che, come te e quanto te, è vulnerabile. Ti riconosco e mi riconosci. Ma quel gesto apparentemente banale, semplice, ha dentro di sé una potenza enorme e deflagrante: nel riconoscerti ti voglio conoscere.

Oggi è questo ciò che manca.

Al di là della contaminazione mediatica e informatica, noi siamo messi nella condizione di essere a conoscenza, ma non di conoscere. Essere a conoscenza sta al sentire, come il conoscere all'ascolto.

È frutto di una scelta responsabile che richiede costanza.

Oggi non abbiamo più voglia di conoscere. Tutto è dato per scontato. Tutti diventiamo esperti di tutto in un attimo e l'altro con la sua umanità, che potrebbe essere fonte di conoscenza, è annientato dalla nostra presunzione che ci fa anteporre l'io al noi.

Nelle dinamiche negoziali questo fattore raggiunge il suo apice nel totale disinteresse per i bisogni altrui, negati, sconosciuti, mai veramente indagati. Se va bene ci si ferma al *che cosa mi chiedi*, ma non al *perché me lo chiedi*. Che bisogni hai, che interessi ti muovono, quali sono le tue priorità irrinunciabili? Pensiamoci: qual è l'ultima volta che qualcuno di noi ha posto o si è sentito porre questa domanda? L'aggressività è una manifestazione di resa e di disconoscimento dell'altro che affonda le sue radici nel rifiuto della condizione umana.

Ecco perché quel gesto ci ha dato un senso di sollievo: perché è facile, è istintivo, quasi fanciullesco, primordiale. Però ci stordisce, perché ci ridicolizza quasi. Sembra dirci: "Ehi sciocchi, guardate quanto tempo e energie sprecate!". Grazie, Maria Teresa, della lezione.

Alessandra Colonna

Docente in negoziazione del master in Life Skills di Cineas

COMPAGNIE

UnipolSai, nel primo trimestre tengono i rami danni, in affanno il vita

Utile netto consolidato in crescita a 147 milioni di euro (+4,7%). Cala la raccolta: -23,8%

UnipolSai ha chiuso il primo trimestre 2017 con un utile netto consolidato pari a 147 milioni di euro, in crescita del 4,7% rispetto ai 140 milioni dei primi tre mesi 2016. Al 31 marzo di quest'anno la raccolta si è attestata a 2.833 milioni di euro, in calo rispetto ai 3.721 milioni del primo trimestre 2016 (-23,9%).

Nello specifico, la raccolta trimestrale danni ammonta a 1.790 milioni di euro (1.779 milioni al 31/3/2016: +0,6%) trainata dal comparto non auto che segna premi pari a 786 milioni di euro con una crescita del 4,9%. In leggera flessione la raccolta dei premi auto, a 1.004 milioni di euro (-2,5%) per via della continua pressione concorrenziale sulle tariffe. Il combined ratio è risultato pari al 96,2% (di cui 68,6% di loss ratio e 27,6% di expense ratio), in lieve risalita rispetto al 95,3% al 31 marzo 2016. Il risultato ante imposte del settore danni è pari a 128 milioni di euro (in crescita rispetto ai 112 milioni del Q1 2016)

Per quanto riguarda il settore vita, spiega UnipolSai in una nota, "si sono rafforzate scelte strategiche volte al contenimento del rischio finanziario, limitando la produzione di prodotti tradizionali con rendimento legato alle gestioni separate e orientando l'offerta da parte delle nostre reti su prodotti multiramo e linked". A seguito di quanto precisato dalla compagnia, la raccolta diretta vita, pari a 1.043 milioni di euro, registra pertanto una contrazione del 46,3% (1.942 milioni al 31/3/2016), dovuta in particolare al canale di bancassicurazione (-75,0%). UnipolSai ha realizzato una raccolta diretta pari a 764 milioni di euro (-8,1%). Il risultato ante imposte del settore vita è pari a 93 milioni di euro (95 milioni nei primi tre mesi 2016).

A livello di gruppo, Unipol aumenta il suo utile netto consolidato trimestrale a 157 milioni di euro (era 151 milioni al 31/3/2016: +4%), a fronte di un calo della raccolta diretta assicurativa a 3.210 milioni di euro (-32,9% rispetto al 31/3/2016). Nel dettaglio, vanno bene i rami danni (1.983 milioni di euro: +1,3%), mentre cala vistosamente la raccolta vita (1.227 milioni di euro: -56,6%). La redditività a conto economico degli investimenti si attesta al 4,1%, e il *Solvency II ratio* consolidato basato sul capitale economico risulta essere pari al 156%.

Beniamino Musto

RICERCHE

Famiglie e volontariato, vero welfare in Italia

Tra politiche pubbliche che da sempre favoriscono la protezione dei padri rispetto a quella dei figli, con poche risorse investite sul lungo periodo per le esigenze di cura dei giovani lungo il loro ciclo di vita, può giocare un ruolo determinante il settore assicurativo. Come è emerso dal rapporto 2017 sul neo-welfare realizzato da Assimoco e presentato mercoledì scorso a Roma, presso la Camera dei Deputati

In Italia, le lacune dello stato sociale sono colmate dalle risorse familiari e dal mondo cooperativo. È uno dei tanti quadri emersi dal quarto rapporto sul neo-welfare di **Assimoco**, intitolato *Proteggere e accompagnare i figli nella vita adulta: una questione di cooperazione*, i cui risultati erano già stati anticipati a Milano, e che mercoledì scorso è stato presentato alla **Camera dei Deputati**. Il report spiega come, nel nostro Paese, permanga un significativo supporto da parte delle famiglie e del mondo cooperativo, legato al tradizionale accudimento prolungato dei figli, alla debolezza delle politiche sociali giovanili e familiari e all'impatto della crisi. Quantificandolo in termini economici, lo scambio di aiuti finanziari, nella direzione genitori-nonni-figli, ammonta a 38,5 miliardi di euro nell'anno 2016; oltre il 60% dei giovani intervistati, invece, riceve dai genitori aiuto non in denaro (cibo, vestiti, cellulari, computer, servizi di sostegno quotidiano), come ha osservato **Nadio Delai**, presidente di **Ermeneia**, che ha realizzato l'indagine. Per il 60% degli italiani, un reddito netto tra i 1.000 e i 2.000 euro rende autonomi i figli, ma, pur di avviarsi concretamente al lavoro, il 19% dei giovani si accontenta anche di 1.000 euro netti al mese, confermando una forte spinta a entrare nella vita adulta. Un'intenzione che, però, si concretizza poco nei fatti. L'indagine, che ha analizzato tre campioni rappresentativi nazionali (genitori tra i 18 e i 60 anni, figli di età compresa tra i 18 e i 34 anni, e nonni tra i 61 e i 75 anni) conferma l'uscita ritardata dei giovani italiani dalla famiglia (30,1 anni, contro una media europea di 26,1, dove il primato è della Svezia con 19,7 anni). Un fenomeno culturale, ma non solo: i Paesi nordici (Finlandia e Danimarca), che ottengono i risultati migliori nella transizione all'età adulta sono avvantaggiati, infatti, da una varietà di strumenti di supporto ai giovani.

L'esempio tedesco

Francesco Billari, prorettore e professore di demografia presso il dipartimento di analisi delle politiche e management pubblico dell'**Università Bocconi**, ha parlato di un caso virtuoso di cambiamento: quello della Germania che, dal 2006, ha introdotto un sussidio mensile di 300 euro, per 14 mesi, per famiglie con un solo lavoratore; investimenti pari a 4 miliardi di euro per gli asili nido e una nuova legge sui congedi parentali, allungati a 12 mesi, con salario decurtato di un terzo fino a un limite di 1800 euro al mese. Viceversa, in Italia, vi è l'urgenza di ripensare il modello di welfare, adottando politiche giovanili

adeguate. "Nel nostro Paese – ha spiegato il dg di Assimoco, **Ruggero Frecchiami** – le soluzioni non possono che venire dalla collaborazione tra pubblico e privato".

Si è detto concorde sulla necessità di politiche innovative, il sottosegretario del ministero del Lavoro e Politiche sociali, **Luigi Bobba**, che ha sottolineato il cambio di prospettiva dovuto a due fattori: la denatalità che ridisegna i bisogni di assistenza e cura delle famiglie; e la transizione alla vita adulta, troppo lunga in Italia, sia negli studi, che nel lasciare la casa dei genitori.

Per supplire alle carenze di welfare, si registra una propensione significativa a investire una quota dei risparmi familiari, sia dei giovani (disponibili a coperture assicurative nel 47,2%, e a piani di accumulo nel 46,9% dei casi) sia dei genitori in piani di accumulo per i figli (38,3% per i capifamiglia, e 45,1% per le persone anziane) e in polizze di previdenza integrative per coprire i periodi di lavoro precario (35,9%) o eventuali periodi di disoccupazione dei figli (32%). Il 30%, però, sente il bisogno di un servizio consulenziale intenso, che fornisca una fotografia della propria situazione attuale e delle esigenze future.

Le buone pratiche del volontariato

Accanto allo sforzo delle famiglie vi è l'impegno di cooperative e associazioni, che richiede "un processo qualitativo di crescita del volontariato – ha affermato **Maurizio Gardini**, presidente di **Confcooperative** – con la creazione di un sistema dove ognuno faccia la sua parte e in cui gli incentivi fiscali si rivelano più importanti delle risorse".

Tra i casi di successo presentati, emergono il progetto *Cambiare le cose nel Rione Sanità*, dove la cooperativa **La Paranza** è riuscita, attraverso un servizio di visite guidate alle catacombe di San Gaudioso e San Gennaro, a riqualificare il degradato rione napoletano. Puntando sulla bellezza paesaggistica e archeologica, l'iniziativa ha registrato, nel solo 2016, 80 mila visitatori, innescando un meccanismo di riqualificazione e regalando un'emozione ai turisti.

Un altro bell'esempio è quello della **Società cooperativa sociale sportiva dilettantistica** di Modena che, nel 1985, ha ideato una scuola di pallavolo per insegnare ai ragazzi dai 3 ai 19 anni a viaggiare nel mondo dello sport, apprendendo, attraverso il gioco, i valori da portare nel lavoro e in famiglia.

Laura Servidio

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

Convegno

8 GIUGNO 2017

MILANO

| 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

GESTIRE I RISCHI DAL TERRITORIO AL MONDO VIRTUALE

Chairman **Maria Rosa Alaggio** *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.40 – **L'evoluzione dei rischi: il punto di vista delle aziende**

Alessandro De Felice, presidente di Anra

09.40 - 11.00 – TAVOLA ROTONDA: **I rischi tra gestione del territorio, globalizzazione e mondo virtuale**

Adolfo Bertani, presidente di Cineas

Luca Franzini de Luca, presidente di Aiba

Marco Giorgino, professore ordinario di finanza aziendale e di Global risk management presso il Politecnico di Milano

Bruno Giuffrè, managing partner di Dla Piper

Luigi Viganotti, presidente di Acb

11.00 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 11.50 – **L'evoluzione del mestiere di assicuratore**

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's per l'Italia

11.50 - 12.10 – **L'informazione come perimetro del rischio**

intervento a cura di Cerved

12.10 - 12.40 – **Iniziativa per la gestione dei cambiamenti climatici: il progetto Derris**

Aldo Blandino, responsabile tecnico dell'area Ambiente, Città di Torino

Marjorie Breyton, project manager del progetto Derris (Disaster risk reduction insurance) del gruppo Unipol

Elisabetta Ferlini, direttore di Cineas

12.40 - 13.00 – **Prevenzione e gestione delle emergenze**

Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.30 – **Cyber crime, un rischio arginabile?**

Alvise Biffi, coordinatore advisory board cyber security di Assolombarda e vice presidente di Piccola industria-Confindustria nazionale

Tomaso Mansutti, amministratore delegato di Mansutti

Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di Finanza – cyber security advisor

14.30 - 14.50 – **Risposte e soluzioni per i nuovi rischi**

Orazio Rossi, country president di Chubb Italy

14.50 - 15.10 – **Gestione sinistri, l'importanza della specializzazione**

Gian Luigi Lercari, amministratore delegato del gruppo Lercari

15.10 - 15.50 – **Terrorismo e conflitti sociali, analisi di un fenomeno dilagante**

Carlo Cosimi, head of insurance and risk financing di Saipem

Barbara Lucini, ricercatrice senior di ItStime presso il centro di ricerca sul terrorismo dell'Università Cattolica di Milano

Marsh

15.50 - 16.50 – TAVOLA ROTONDA: **Le aziende tra obblighi, responsabilità e bisogno di protezione**

Giorgio Basile, presidente di Isagro

Nicola Cattabeni, presidente di Ugari

Francesco Cincotti, presidente di Aipai

Gabriella Fraire, responsabile dell'ufficio assicurazioni di Fiera Milano

Simone Parravicini, corporate Ict director del gruppo Fontana

esperienza azienda ()*

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare

Con il patrocinio di:



Altri patrocini:



Main sponsor:



Light sponsor:



Convegno

24 MAGGIO 2017

MILANO | 9.00-14.00

Hotel Sheraton Diana Majestic, Viale Piave 42

COSÌ CRESCE IL RAMO VITA

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **L'evoluzione del Ramo Vita**
Edoardo Palmisani, principal di The Boston Consulting Group
- 09.50 - 10.10 - **Polizze e consumatori: aspetti contrattuali**
avv. Maurizio Hazan, Studio Legale Taurini & Hazan
- 10.10 - 10.30 - **Il Ramo Vita tra nuovi prodotti e capacità distributive**
Alberto Vacca, chief executive officer of Life Entities & chief investment officer di Aviva Italia (video)
La distribuzione in agenzia. *Maurizio Tuttobello, responsabile distribuzione canale agenti e broker di Aviva Italia*
La distribuzione in banca. *Mario Guarnone, responsabile distribuzione canale banche e promotori finanziari di Aviva Italia*
- 10.30 - 10.50 - **Il ruolo della tecnologia**
Luigi Vassallo, direttore Ict e Digital Innovation di Sara Assicurazioni
- 10.50 - 11.10 - **L'esperienza di Cattolica Assicurazioni**
Fabio Bastia, direttore vita e previdenza Gruppo Cattolica Assicurazioni
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 11.50 - **Gli italiani e la previdenza**
Sergio Corbello, presidente di Assoprevidenza
- 11.50 - 13.00 - TAVOLA ROTONDA
Strategie di sviluppo del Ramo Vita: problematiche e opportunità
Fabio Bastia, direttore vita e previdenza Gruppo Cattolica Assicurazioni
Marco Brega, direttore vita di Vittoria Assicurazioni
Anna Deambrosis, direttore welfare di Reale Mutua
Pier Guido Durini, presidente del Gruppo Agenti Helvetia
Luca Lanzoni, chief information officer di Hdi
Alessandro Masatti, direttore finanziario di Assimoco
- 13.00 - 14.00 - Pranzo

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo