



PRIMO PIANO

Il dilemma europeo della previdenza

Anche in materia di welfare, come di conti pubblici, "in tempo di crisi prolungata e strutturale e di decrescita del Pil come quelli attuali, l'originaria soluzione a binari separati (l'isolamento dei sistemi nazionali di protezione sociale dalla dinamica dell'integrazione economica e dall'interferenza sopranazionale) sta diventando insostenibile".

A sottolinearlo è il presidente dell'Inps, Antonio Mastrapasqua, parlando a proposito del coordinamento della previdenza a livello europeo, sul quale è intervenuta anche la cancelliera Angela Merkel. "Non basta più immaginare un'Europa fondata solo sul fiscal compact – sottolinea Mastrapasqua – l'elemento fiscale e la politica di bilancio non sono più sufficienti per costituire quell'Europa che dobbiamo continuare a sognare". Il presidente dell'Inps chiede quindi di "passare dalle dichiarazioni di intenti ai fatti", in attesa di produrre "un vero e proprio statuto europeo della previdenza sociale, per rimuovere i problemi giuridici di una armonizzazione non più rinviabile, promuoviamo un tavolo tra gli enti previdenziali dei Paesi Ue, per predisporre un'agenda di servizi e una banca dati comune al servizio dei lavoratori europei".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Al congresso Sna, fiducia a sorpresa per Demozzi

Disordini e dimissioni all'appuntamento di Bussolengo. Segnato da colpi di scena e un'inaspettata richiesta di fiducia del presidente, che ha diviso l'assemblea. Una due giorni in cui si sono mescolate agitazione e bisogno di prospettive

Un inizio tranquillo quello del 46° **congresso Sna**, a Bussolengo, tra colpi di teatro e dimissioni annunciate. Nella tavola rotonda inaugurale tra **governo, Ania, Antitrust**, il presidente di Cgpa Europa, due professori universitari esperti del settore e il **Bipar**, abbiamo assistito a un dibattito pieno di contenuti e aspettative, in un clima di generale collaborazione e confronto: un grande passo in avanti se rapportato all'apparente indifferenza dell'ultimo quinquennio.

Ma chiusa questa parentesi, iniziano i problemi. Prende avvio il vero congresso, presieduto da Paolo Bullegas unitamente ai due vice presidenti, Eugenia D'Angelo e Paolo Amenta. Un congresso ordinario e non elettivo, oggetto di critiche per la sua organizzazione: poco tempo a disposizione, troppo scomodo da raggiungere, senza dire che i bene informati, solidali con i malpensanti, hanno invaso di email centinaia di computer, creando, ad arte, presunte opposizioni, che nessuno ha notato, ma che sono state sufficienti per fomentare un clima di tensione.

I SEDICI MESI DI DEMOZZI

Si apre in quest'atmosfera la relazione del presidente nazionale, **Claudio Demozzi**, che spiega ai congressisti i sedici mesi del suo operato. L'espressione tirata e il viso stanco lasciano trasparire come il breve tempo trascorso dalla sua elezione, gli abbia sciupato il sorriso, smorzato lo smalto da vincitore e tagliato un po' le ali. Un'impressione in evidente contrasto con la grande slide alle sue spalle che recita *volare alto!*

Mentre parla, stringe tra le mani il programma che lo ha visto diventare presidente; con puntigliosa diligenza chiarisce i risultati ottenuti finora, molti dei quali con un buon consenso della base – uno per tutti, la collaborazione tra intermediari (A con A) – anticipando che altri punti vedranno prossimamente la luce.

È un Demozzi stanco, forse demotivato quello che parla: sorride raramente, è cupo e solo alla fine si fa più incisivo. Precisa che continua a inseguire il suo sogno con il medesimo entusiasmo che aveva all'inizio del suo mandato, ma appare poco convincente. Ammette forti tensioni all'interno del suo esecutivo, che di recente ha registrato le dimissioni del vice presidente vicario, **Giancarlo Guidolin**, lasciando l'amaro in bocca agli iscritti, tante domande in sospenso considerata la levatura professionale e culturale dell'uomo e l'età, e preoccupazione per l'evidente spaccatura in quella che era stata definita la squadra perfetta in una casa di cristallo.

BISOGNO DI CONFERME

Demozzi non entra nel merito dei perché di questa situazione, sorvola un po' su tutto ed evita accuratamente i particolari. Schernendosi, si chiede quale sia la sua peggior colpa: troppo democratico o troppo autoritario? Da politico consumato, accenna a un'espressione contrita e chiede all'assemblea di essere confortato: vuole conferme sul suo operato e la certezza di essere ancora il presidente di tutti.

(continua a pag.2)



Claudio Demozzi, riconfermato presidente Sna



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



Giorgia Pellegrini



Giancarlo Guidolin

(continua da pag. 1) I quasi quattrocento presenti in sala percepiscono bene il suo stress e il bisogno di sostegno. Ci credono e scatta, come per magia, un fragoroso e lungo applauso, con oltre due terzi dei delegati in piedi: una vera *standing ovation* che ha lo scopo di rassicurarlo da presunti, quanto apparentemente inesistenti, attacchi alla sua presidenza. Ma non è sufficiente. Con un colpo da teatro, Demozzi chiede gli venga formalmente rinnovata la fiducia. E a questo punto succede di tutto.

UN'ASSEMBLEA DIVISA

In modo scomposto, i congressisti, convinti di aver confortato a sufficienza il presidente, si dividono tra sostenitori della nuova inaspettata richiesta e perplessi, anche sul piano meramente statutario. Si ritiene possa venire esautorato il confronto democratico, procrastinando all'infinito la possibilità di conoscere il pensiero dei congressisti: il dibattito sulla relazione dovrebbe avvenire prima di un possibile voto di fiducia al presidente in carica, ma solo se richiesto dai congressisti, non certo dall'interessato. Dopo, che significato avrebbe?

A questo punto, il presidente del congresso, Paolo Bullegas, tenta di arginare il caos, ma con poco successo. Chiama a supporto i due sindaci presenti, Carfagna e Risolo, i quali, senza molto riflettere, consentono al presidente di auto sfiduciarsi, in piena antitesi con il dettato dello statuto (art. 21 e 31), mentre da più parti si tenta di spiegare che la strada maestra sarebbero state le dimissioni, per poi procedere alla prova di una nuova investitura.

I problemi di Bullegas si aggravano quando, presa per buona la decisione dei sindaci, si vede rassegnare le dimissioni, per protesta, dai suoi due vice presidenti che, a questo punto, devono essere sostituiti. Si cercano due volontari e al ruolo si offrono Tiziana Belotti e Antonio Camani. Ricomposto l'ufficio di presidenza del congresso, viene presentata una mozione per chiedere all'assemblea di esprimersi se votare la fiducia prima o dopo il dibattito. A stragrande maggioranza passa la decisione sul voto immediato, con buona pace della coerenza.

Dopo questo iter scomposto, che ruba al dibattito dei delegati oltre due ore, si va al voto: il conforto al presidente nazionale viene misurato con i seguenti numeri: **226 si; 30 no; 57 astenuti**. All'appello mancano oltre settanta persone, uscite dalla sala inferocite.

(continua a pag.3)

La Consulenza Assicurativa in un touch



Prova la DEMO sul sito:
www.pasonline.it

OPPORTUNITÀ PER
VENDERE ASSICURAZIONI



L'Esecutivo Nazionale Sna appena eletto nel 2012

(continua da pag.2)

IMPERVERSANO LE DIMISSIONI

Finita la bagarre, prende corpo il dibattito che inizia di mala voglia, ma poi la passione riaccende gli animi. Molti gli interventi positivi a sostegno di un presidente ritenuto bravo, preparato e infaticabile, anche se con qualche difetto. Altri, pur riconoscendogli dei meriti, si incanalano su interventi aspri, critici e poco costruttivi. Infine, la parola passa a due componenti dell'esecutivo nazionale, che rassegnano pubblicamente le dimissioni, mentre un terzo le consegna nelle mani del presidente Demozzi. Salgono, quindi, a quattro i componenti dell' Esecutivo Nazionale che lasciano l'incarico (un dato che fa riflettere): **Claudio Prandi**, lucido, amareggiato e durissimo, che denuncia fatti e misfatti, da nessuno smentiti; **Giorgia Pellegrini**, vice presidente nazionale, la cui amarezza e delusione trapela da un'espressione stravolta e da un tono fermo e drammatico, che spiega dettagliatamente i molti perché della sofferta decisione di lasciare il suo incarico, decisione che ha tentato invano di portare a termine per ben tre volte, ma sempre respinta. In coda a questo *baillame*, cerca di darne giustificazione un maldestro componente di esecutivo, Soravia, facendo indispettire la sala, che rumoreggia, peggiorando la situazione. *Mala tempora currunt*.

In definitiva, quindi, una cronaca non idilliaca, nonostante gli interventi di grande spessore.

Alle 13 di sabato primo giugno si cala il sipario sul 46° congresso. Si spengono le luci e si accendono le speranze: occupare i nuovi spazi, le quattro poltrone lasciate libere dai dimissionari.

L'AMAREZZA DEL PRESIDENTE

La palla passa nuovamente al presidente Sna, Claudio Demozzi che, a congresso chiuso, dichiara: "soddisfazione per la categoria che ha espresso attraverso il voto di fiducia largamente maggioritario piena condivisione alla nostra linea politica, ma amarezza per alcune posizioni personali che hanno oltrepassato il confine della critica costruttiva, per invadere quello del discredito nei confronti dei singoli esponenti sindacali. Non è questo lo spirito con il quale un dirigente deve avvicinarsi all'appuntamento congressuale di medio termine.

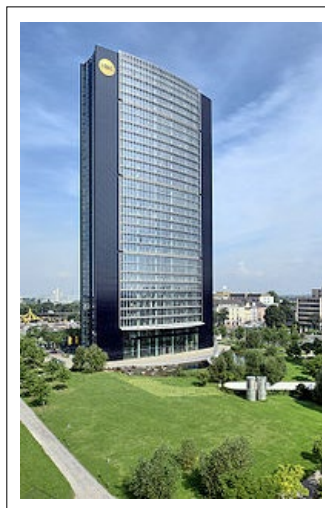
Tuttavia, lo spirito costruttivo, di appartenenza, di confronto, ha avuto comunque il sopravvento e credo che questa rinnovata fiducia della base, nei confronti della squadra dell'Esecutivo Nazionale e della mia presidenza, ci permetterà di affrontare con determinazione e con maggiore forza i prossimi appuntamenti, fondamentali per il nostro futuro. Ringrazio tutti i delegati e i presidenti provinciali che hanno partecipato ai lavori, nonché l'impeccabile macchina organizzativa Sna".

Carla Barin

COMPAGNIE

Arag acquisisce il controllo della scandinava Help Forsikring

Con l'operazione il gruppo ora ha il 90% del capitale della compagnia norvegese



Crescere ulteriormente nel mercato scandinavo. Con questo obiettivo il gruppo **Arag** ha completato un'operazione strategica nel nord Europa, andando ad acquistare la partecipazione di maggioranza della propria filiale norvegese, la compagnia **Help Forsikring**, di cui era già in possesso del 44,8% del capitale, passando ad avere ora più del 90%. Entro la fine del 2013, Arag prevede di diventare l'unico socio. "Un vero pioniere dell'assicurazione di tutela legale in nord Europa, Help colpisce per il suo spiri-

to imprenditoriale, una crescita sostenuta e un team altamente motivato", spiega **Paul-Otto Fassbender**, presidente e ceo di Arag. "Siamo ben consapevoli del notevole potenziale offerto dai mercati scandinavi, che cerchiamo di sfruttare grazie al nostro marchio Arag, forte ed internazionale - prosegue Fassbender Help Forsikring apre la porta a questa regione, molto attraente per il nostro gruppo. Questa iniziativa - rivela - è del tutto in linea con la strategia di successo tesa all'internazionalizzazione di Arag".

Help Forsikring è stata fondata a Oslo nel 2005. Con più di 100 dipendenti, l'azienda ha generato nel 2012 premi lordi pari a **184 milioni di corone norvegesi** (circa 25 milioni di euro). La sua attività si concentra principalmente nell'assicurazione di tutela legale per i privati. Unico assicuratore specializzato in Scandinavia nella tutela legale, Help Forsikring commercializza i suoi prodotti attraverso polizze collettive per sindacati, oltre che attraverso altri canali. I membri delle organizzazioni partner beneficiano di polizze assicurative di tutela legale personalizzate che forniscono copertura in settori quali la tutela dei consumatori e della famiglia, nei casi di successione, furto di identità e in ambito immobiliare. In Norvegia, inoltre, la domanda di coperture di tutela legale per la vendita e l'acquisto di beni immobili, è particolarmente forte.

B.M.



Innovazione e banche: il mercato premia Groupama

Il gruppo francese comincia a incassare i risultati di una politica di attenzione verso il mercato protection, e dell'apertura al canale della bancassicurazione: la compagnia ha registrato infatti un +50%, in controtendenza con il resto del mercato

L'ultimo anno di **Groupama** in Italia, e in particolare gli ultimi cinque mesi, hanno visto cambiamenti importanti e un'interessante variazione dei risultati aziendali. A gennaio sono entrati in Groupama due nuovi manager con il compito di rafforzare la compagnia in Italia sia nel settore danni che nel vita. A capo della direzione *vita, risparmio e bancassicurazione*, è stato introdotto **Daniele Maffei** che può a buon titolo parlare dei prossimi sviluppi della compagnia nel settore *protection*. Insurance Daily lo ha incontrato a margine di un recente convegno per un colloquio sulle prospettive del settore e del gruppo.



Daniele Maffei, Groupama

Dottor Maffei, quali sono a suo avviso le evoluzioni nel mercato della Protection in Italia nell'ultimo anno, e quali sono i trend che, come Groupama, avete registrato?

L'ultimo anno è stato caratterizzato da una netta diminuzione delle vendite nel settore *protection*, causata in parte da novità regolamentari che hanno influenzato negativamente soprattutto il mercato delle polizze collegate a mutui e prestiti. Noi come Groupama ci siamo posti in controtendenza rispetto al mercato: se la nuova produzione in generale fa circa -50%, noi siamo ad un +50%. Le ragioni principali del successo sono due: i nostri agenti e le banche. In questi mesi siamo stati in grado di partire bene con il canale bancario, dove abbiamo una netta *overperformance*, ma abbiamo lavorato bene anche con il settore agenziale, che ha consolidato i propri risultati dell'anno precedente.

Lei avrà un'idea precisa di quali sono le barriere che limitano l'evoluzione dell'offerta Protection nel nostro Paese: è un problema di scarsa capacità di vendita delle reti distributive?

In realtà direi che c'è carenza di un approccio veramente consulenziale verso il cliente, ma in modo più allargato. Per vendere bene il prodotto di protezione è necessario dare un supporto professionale al cliente, fare con lui dei ragionamenti specifici e aiutarlo ad analizzare la propria situazione economica e familiare: un dialogo di questo tipo conduce l'interlocutore ad identificare il suo vero gap di protezione. Sappiamo che in Italia tre persone su



quattro sono sottoassicurate o non assicurate per nulla rispetto agli imprevisti della vita: chi vende polizze deve saper portare alla luce questi aspetti.

Ci sono responsabilità delle compagnie riguardo alla capacità di formulare un'offerta nuova e diversa sul mercato e riguardo alle difficoltà nel creare nuove modalità di distribuzione?

Rispetto alle difficoltà del mercato ritengo che ci siano sicuramente state delle responsabilità delle reti distributive, ma ritengo che ne abbiano anche le compagnie di assicurazione. Per vendere bene *business protection* si deve fare davvero innovazione, non solo di prodotto e non solo di approccio al cliente, ma l'insieme delle due cose. Sono necessari prodotti innovativi tarati sui bisogni concreti dei clienti, ma si deve altresì essere in grado di approcciarsi al cliente nel modo più corretto, quello di tipo consulenziale. In questo le reti distributive possono aiutare molto con il loro apporto.

Lei ha fatto il suo ingresso in Groupama di recente: quali sono i suoi obiettivi e come prevede di creare vantaggi competitivi considerando il resto del mercato e quanto è già offerto?

La *protection* è al centro della nostra strategia e stiamo già lavorando per migliorare il nostro posizionamento e i nostri prodotti. L'obiettivo è di avere un'offerta sempre più innovativa, vogliamo essere all'avanguardia sfruttando il momento unico che come compagnia ci si presenta: in questo periodo infatti, grazie a input esterni come quelli regolamentari – ad esempio la *direttiva Gender* – tutte le compagnie sono state obbligate ad adeguare le proprie tariffe, e lo abbiamo fatto anche noi. In più, vogliamo completare la gamma, e puntare a un'offerta sempre più all'avanguardia.

Maria Moro