



PRIMO PIANO

Vertigine Carige

Nuovo vertice per le due compagnie del gruppo Carige: Carige Assicurazioni e Carige Vita Nuova. Nell'ottica della riorganizzazione che sta rivolgendo le carte, a partire soprattutto dalla banca, si muovono le pedine e cambiano i ruoli all'interno dello scacchiere. A guidare la dismissione annunciata delle due compagnie saranno Piero Guido Alpa (presidente del Consiglio nazionale forense) e Luigi Gastaldi rispettivamente presidente e vice presidente. Gli altri componenti del cda sono Massimo Cataldo, Remo Angelo Checconi ed Ercole Mussi, ai quali si aggiungono Enrico Paganelli e Alessandro Mager per Carige Assicurazioni e Andrea Baldini e Mario Mascia per Carige Vita Nuova. Francesco Illuzzi è, per entrambe, il nuovo presidente del Collegio sindacale.

Dalla società sottolineano che il nuovo presidente assicurerà al comparto assicurativo "il necessario ruolo di garanzia, nell'ambito del progetto di dismissione". Lo sforzo di Carige per rendere appetibili gli asset assicurativi è testimoniato dalla ricapitalizzazione della compagnia danni, costato 216 milioni di euro. Il gruppo Carige, più volte ispezionato dai funzionari di Bankitalia e dalla Consob, deve effettuare un delicatissimo aumento di capitale da 400 milioni (minimo) per avere un *core tier 1* al 7,2% come prescritto da Basilea III.

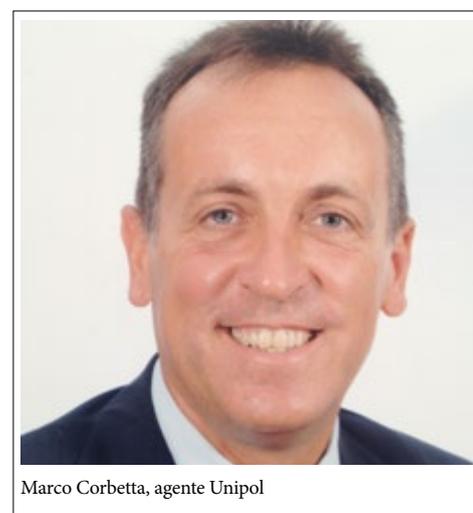
Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Restare nel mercato con un nuovo modello di agenzia

Mettere in discussione gli individualismi imprenditoriali per realizzare insieme ad altri colleghi realtà in grado di creare redditività. Ma attenzione ai modelli operativi su cui organizzare la collaborazione tra intermediari

In un anno di incorporazioni, fusioni e razionalizzazioni, gli agenti italiani dovranno sfoggiare capacità di adattamento. Non è bastato un 2012 caratterizzato da un rinnovato vento legislativo e normativo, che ha colpito soprattutto la distribuzione. Ora gli intermediari faranno i conti con le compagnie che, da Generali a Unipol ad Allianz, stanno accentrando la rete. **Marco Corbetta**, agente brianzolo, è passato da molte incorporazioni: da Schweiz a Winthertur, fino a Unipol e ora attende i colleghi di Fonsai. Gestisce un'azienda-agenzia, la **Emmedue**, in un territorio che è un concentrato di piccole e medie aziende, con un tessuto socio-economico ancora discreto. Gli poniamo alcune domande proprio perché rappresenta un esempio di agente dalle larghe vedute, ed è convinto che il futuro dell'intermediazione sia soprattutto nelle mani dei singoli.



Marco Corbetta, agente Unipol

Le collaborazioni A con A potrebbero essere un nuovo modo di concepire lo sviluppo dell'agenzia, grazie alla possibilità di attingere ad altre offerte, mettendo in concorrenza le compagnie. Attraverso una ragnatela di collaborazioni. Lo trova positivo?

Trovo la normativa positiva per la categoria, che avanza verso un possibile sbocco, una strada diversa, maggiormente libera, anche se è solo una piccola conquista. Non penso che questa possa creare concorrenza tra compagnie generaliste; operativamente si dovrà porre molta attenzione al modo e all'utilizzo di tale opportunità. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Anra presenta il nuovo sito web

È on line da lunedì 15 aprile il nuovo sito di **Anra**, "varato" ieri nel corso di un cocktail di presentazione a cui hanno partecipato soci e partner dell'associazione. Il sito nasce da un progetto strutturato, inserito nella nuova strategia di Anra che punta a far conoscere sempre di più l'attività di Risk Management, in modo particolare per le piccole e medie imprese che mai come in questo periodo hanno la necessità di rafforzarsi con strumenti che le aiutino a tutelarsi. Con questo scopo nel sito sono state introdotte due ampie sezioni dedicate alla professione del Risk Manager e al Risk Management nelle imprese, con una focalizzazione particolare sulle attività di formazione organizzate da Anra.



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

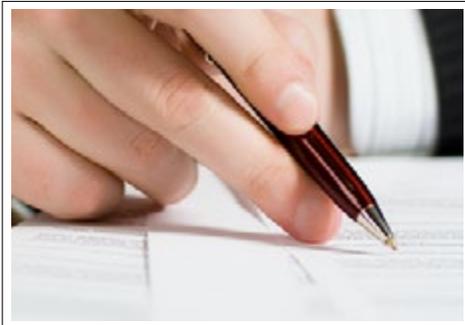


(continua da p. 1) Certo, bisognerà abituarsi a concepire rapporti professionali diversi tra colleghi, anche se vige, purtroppo, una certa diffidenza. La fiducia è una cosa seria e noi non brilliamo in tal senso. Indispensabile sarà concentrarsi sul nuovo *modus operandi*, anche e soprattutto per evitare disservizi al cliente. Tra le possibili difficoltà va tenuto presente l'**Ivass**, anche per le future normative legate alla formazione. Dovremo prestare il giusto tempo e oculata attenzione, per non farci prendere dalla forzata voglia di concludere il singolo affare. Bisognerà evitare, ad esempio, il faticoso giro di telefonate a tutti i colleghi con cui collaboriamo. Mi rendo conto che è un esempio abbastanza forte, ma ci può stare. Ovviamente, sarebbe un grave spreco di tempo e denaro e rischia di togliere redditività all'agenzia pertanto, attenzione a non rimanere intrappolati nella ragnatela delle collaborazioni.



L'intermediazione italiana è divisa. Sarebbe utile un cambiamento di passo: maggiore tolleranza, trasparenza, rispetto. Ha qualche suggerimento per il presidente dello Sna, Claudio Demozzi?

Claudio Demozzi è un giovane determinato e capace. Trovo difficile pensare di ricucire le divisioni che si sono create. Oggi non intravedo spazi sufficienti. Gli agenti giovani riescono a comprendere maggiormente le situazioni e vi si adattano con una certa *nonchalance*. Sono più disincantati e guardano solo ai possibili risultati concreti. Vogliono poche parole e molti fatti. I colleghi più maturi sono forse legati a un passato che difficilmente si ripresenterà, ma che ha dato loro grandi soddisfazioni, anche morali. Penso sia meglio essere primi di serie B che ultimi di serie A, quindi avanti nel campionato.



Dalla bozza della direttiva europea, emerge forte la richiesta di trasparenza: andranno dichiarate le provvigioni percepite sul ramo vita. Per gli altri rami, solo per cinque anni, su richiesta dell'assicurato. Quale impatto potrebbe avere sulla clientela italiana?

Speriamo resti bozza. Sono sempre stato contrario a questa norma, all'obbligo di dichiarare le provvigioni sui contratti: non giova a nessuno e tanto meno al cliente. L'impatto per la clientela italiana sarà identico a quello che oggi accade nei contratti auto: potremmo spiegare meglio al cliente che si guadagna troppo poco, e che sono importi al lordo delle imposte e di tutte le spese di gestione. Non è facile da comprendere. La nostra categoria non è mai riuscita a trasmettere alla collettività la differenza che corre tra noi intermediari e le imprese. Spesso, la convinzione dell'italiano medio è che i guadagni siano gli stessi. Ma non è così, e comunque, malgrado la crisi, diamo lavoro (tra dipendenti e sub agenti) a oltre 100 mila persone. Nessuno poi dimentichi che siamo ottimi contribuenti dello Stato e, nello stesso tempo, esattori meglio di Equitalia e senza aggio d'incasso.

Lei oggi rappresenta Unipol, dopo svariate incorporazioni. I problemi sono notevoli. I cambiamenti da parte dell'impresa sulle strategie industriali, i possibili esuberanti, la mettono nella condizione di "dare del tu" alla speranza?

Dopo tutte queste fusioni passate, sono stanco. Al contrario di Forrest Gump, che si ferma dopo due anni di corsa e decide di ritornare, noi non possiamo. Si dovrà cercare, da questa nuova realtà, di prendere le cose positive che nasceranno, mettendo in discussione, se necessario, i nostri individualismi imprenditoriali, per realizzare, insieme ad altri colleghi, realtà agenziali in grado di creare redditività, guardare al cambiamento con cognizione di causa, restare proficuamente nel mercato e sviluppare in modo produttivo il territorio. Sono predisposto a ipotizzare serenità. **Unipol** è un grandissimo gruppo assicurativo e finanziario, e una rete capace saprà dare soddisfazione all'utente ma anche all'azionariato, con l'auspicato ritorno alla normalità.

Qualcuno auspica la cancellazione dal Rui della divisione in sezioni, come peraltro prevede la normativa comunitaria. Il suo pensiero in proposito?

Chi auspica la cancellazione delle sezioni non creda che a seguire ci sia anche la cancellazione della formazione personale; anzi, per quel poco che ho sentito, la stessa potrebbe essere ancora più marcata. Il Rui, se perde le divisioni e acquista regole che già esistono nella normativa comunitaria, mantenendo comunque informazione e sicurezza, sarà il benvenuto.

Carla Barin



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



PRODOTTI

Intesa Sanpaolo protegge il tenore di vita

ProteggiConMe è la risposta di Ca' de Sass alla necessità di difendere il benessere da eventi imprevisti. Tre moduli acquistabili anche singolarmente: Mutuo, Spese e Investimenti-Assicurazioni

ProteggiConMe è la nuova polizza di **Intesa Sanpaolo Assicura** dedicata a chi vuole tutelarsi da eventi che possono compromettere la capacità di far fronte alle spese mensili, abitualmente sostenute nell'ambito della vita quotidiana e addebitate sul conto corrente. Uno strumento rivolto ai clienti di **Intesa Sanpaolo**, con età compresa tra i 18 e i 69 anni.

Dopo la polizza auto *ViaggiaConMe*, il nuovo contratto di Intesa Sanpaolo rappresenta un ulteriore passo nella strategia di innovazione e sviluppo dell'offerta dei prodotti assicurativi di tutela per la clientela, strategia improntata verso soluzioni di elevato valore e servizio.

ProteggiConMe è la polizza che, in caso di invalidità totale permanente (e a seconda dell'attività lavorativa svolta), disoccupazione, inabilità temporanea totale o ricovero ospedaliero, consente di continuare a far fronte, con regolarità, agli impegni ricorrenti di pagamento/investimento, addebitati su un conto corrente di una banca del gruppo per le spese pagate tramite rid o mav, l'affitto pagato tramite bonifico, le spese sostenute attraverso carta di credito o bancomat; la rata del mutuo erogato da una banca del gruppo, così come i versamenti periodici programmati su prodotti di investimento, previdenziali o assicurativi di società del gruppo.

ProteggiConMe prevede tre moduli, acquistabili anche singolarmente: *Mutuo*, *Spese* e *Investimenti-Assicurazioni*. A ogni scadenza annuale è possibile, non solo rivedere gli importi assicurati (che possono andare da un minimo di 300 euro a un massimo di 3.000 mensili), ma anche aggiungere o togliere moduli della polizza in base alle nuove esigenze.

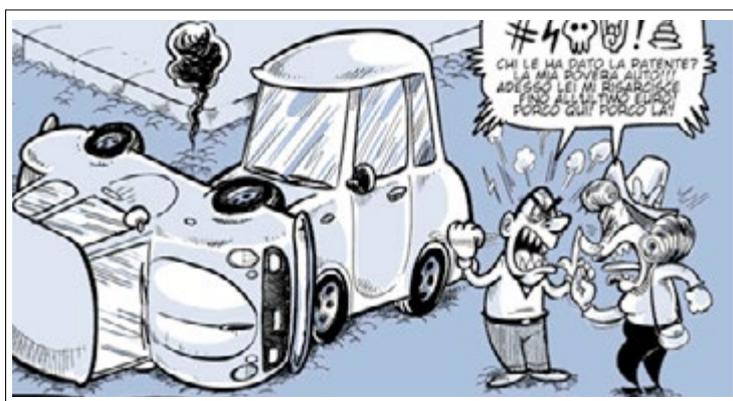
Laura Servidio



COMPAGNIE

El Cid conciliador salva l'assicurato

Quixa lancia un'iniziativa per spiegare i principali concetti assicurativi, sul web, con una serie di infografiche a fumetti. Si parte dal modulo blu per la constatazione amichevole



Un modo nuovo e spiritoso di fare cultura assicurativa. È l'ultima iniziativa di **Quixa** per parlare ai consumatori in modo diretto e coinvolgente, favorendo la diffusione di conoscenze utili per affrontare, con consapevolezza, i principali problemi legati alla polizza auto.

Per tanti assicurati, moduli, procedure e condizioni restano lontani oggetti del mistero, anche a causa del linguaggio poco chiaro con cui le informazioni sono fornite ai consumatori. Per ovviare a ciò, la compagnia on line ha ideato infografiche semplici, piacevoli e accattivanti per diffondere informazioni utili sul mondo dell'assicurazione coinvolgendo anche i consumatori meno attenti a questo genere di tematiche, e fornendo loro le conoscenze e gli strumenti essenziali per muoversi nel mondo delle assicurazioni.

La prima infografica, *El Cid conciliador*, dove il modulo blu per la constatazione amichevole, diventa, per l'occasione, un antico condottiero spagnolo votato a pacificare adirati automobilisti, prende spunto da questo gioco di parole per spiegare agli utenti come comportarsi in caso di incidente, in modo da ridurre al minimo le seccature e i contrattamenti che possono presentarsi dopo un sinistro. Nella striscia a fumetti *El Cid conciliador*, un estroso personaggio a cavallo, spiega a due sfortunati automobilisti, che da poco si sono scontrati a un incrocio, come evitare liti e lungaggini, in caso di incidente, compilando correttamente il modulo per la constatazione amichevole in ogni sua parte.

Il modulo blu è già disponibile sul sito di Quixa al link:

http://www.quixa.it/20121212_ElCidConciliador.aspx?utm_source=email&utm_medium=newsletter&utm_campaign=infoquixa1



EVENTI

Gestione delle agenzie e nuovo codice del condominio

Per l'amministratore obbligo di Rc professionale

Redditività per le agenzie, modalità contributive del nuovo Enbass (Ente nazionale bilaterale del settore agenzie di assicurazione in gestione libera) e nuovo codice del condominio. Questi i temi del convegno *Un incontro per riflettere e apprendere*, organizzato dall'**Unione europea assicuratori** a Torino.

Riguardo la redditività delle agenzie, è emersa l'importanza di un'approfondita conoscenza della propria realtà e del mercato, di una seria pianificazione commerciale, di un modello di gestione e controllo declinato sulle proprie peculiarità aziendali e di un'adeguata formazione del personale.

Si è parlato anche delle principali novità introdotte dalla riforma Fornero, riguardo le diverse tipologie contrattuali che regolano i rapporti di lavoro e le modalità contributive del nuovo Enbass che, una volta a regime, dovrebbe rimborsare ai datori di lavoro i giorni di malattia dei dipendenti così come la posizione assunta dai sindacati di categoria e le prospettive che potrebbe aprirsi.

Infine, il nuovo codice del condominio, previsto dal dl 220/12 e in vigore dal 18 giugno 2013, con le novità sugli animali domestici, che (salvo delibera assembleare unanime) non potranno più essere vietati dal regolamento condominiale, le delibere assembleari e la figura dell'amministratore (obbligatoria quando i condomini sono più di otto). Per quest'ultimo sono previsti nuovi requisiti professionali (diploma di scuola media di II grado e l'attestato di partecipazione al corso di formazione e di aggiornamento professionali) e morali (non deve avere precedenti per reati contro il patrimonio e non deve essere mai stato sottoposto a misure preventive o di protesto, pena la revoca) e l'obbligo di dotarsi, nel caso in cui l'assemblea lo richieda, di una polizza individuale Rc per gli atti compiuti nell'esercizio del mandato, ovvero l'ottenimento dell'adeguamento dei massimali in caso di decisione condominiale di intraprendere lavori straordinari.

L.S.



FORMAZIONE

Conoscere le persone attraverso gli occhi

1965, Via di Soffiano 204, Firenze. Sono in attesa dell'autobus 6 Rosso per raggiungere la mia scuola elementare.

Una corsa da dieci minuti al massimo, tutto il tempo per fare il gioco che tutti i bambini fanno: gareggiare con il signore seduto di fronte a me guardandosi negli occhi. Perde chi distoglie lo sguardo per primo.

Ebbene, nel 99% ero io a vincere e per un motivo molto semplice: il bambino quando fa questo gioco lo esegue semplicemente, come qualsiasi altro gioco, senza infrastrutture culturali, mentre per l'adulto non è così.

L'adulto, se viene guardato fisso negli occhi da un bambino comincia a chiedersi il perché di tale sguardo, sente invasa la propria privacy.

L'adulto comincia a sospettare di avere qualche cosa fra i denti o di peggio, questo perché non ipotizza mai che sia un gioco.

È inutile che scuotete la testa, perché sicuramente anche voi da bambini avete fatto qualche volta questo gioco.

Oggi mi occupo di comunicazione e di comportamento e ho deciso di introdurre nei miei corsi, come una sorta di palestra tra adulti, il gioco che io stesso facevo da bambino nel lontano 1965.

Non potete immaginare quanto questo esercizio sia formativo e soprattutto quante cose si imparino su ognuno di noi.

L'esercizio quindi non consiste solo nel mettere due persone sedute una di fronte all'altra e chiedere loro di guardarsi intensamente negli occhi, bensì assume un aspetto di grosso interesse se, quando uno dei due distoglie lo sguardo si analizzano, pensieri, resistenze, sensazioni.

Finito il gioco si scrive alla lavagna, su due colonne, le sensazioni e i pensieri negativi sulla prima colonna e quelli positivi sulla seconda di ognuno dei partecipanti.

Si chiede a entrambi di descrivere cosa hanno letto negli occhi, cosa hanno capito l'uno dell'altro.

Si chiede poi agli altri, che hanno osservato l'esercizio se ci sono stati particolari segni non verbali che hanno comunicato loro qualcosa.

Ebbene questo gioco d'aula, che io ho importato da una mia esperienza diretta, viene vissuto come un esperimento molto interessante che mette a nudo le parti più recondite dei nostri pensieri.

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 aprile di www.insurancetrade.it

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