



INSURANCE
MAGAZINE

Assegnata la borsa di studio

Ad aggiudicarsela
il trentunenne Edoardo Gilardino

È il biellese **Edoardo Gilardino** il fortunato assegnatario della borsa di studio che *Insurance Connect* ha messo a disposizione per seguire gratuitamente il *Corso di diritto e tecnica delle assicurazioni*, iniziativa legata alla sottoscrizione di un abbonamento al mensile *Insurance Magazine* entro il 21 dicembre.

Gilardino, classe 1981, lavora nel settore da sette anni come subagente presso un'agenzia di Biella; nel 2010 ha superato l'esame di abilitazione Isvap, e il prossimo anno, con ogni probabilità, potrà diventare agente plurimandatario. Questo corso, dunque, arriva con perfetto tempismo, e gli consentirà di accrescere in maniera considerevole le proprie competenze professionali. "Sono davvero molto felice di poter frequentare un corso come questo, con lezioni tenute da personaggi di primissimo piano nel mondo assicurativo – spiega Gilardino – e partecipare gratuitamente è un motivo di ulteriore soddisfazione". Il corso, diretto dall'avvocato **Maurizio Hazan**, dello studio legale milanese Taurini&Hazan, è organizzato da **Itinerari Previdenziali**, e partirà il prossimo 14 gennaio.

INTERMEDIARI

La fusione Unipol-Fonsai sarà l'occasione per ricompattare la categoria

Sindacati e gruppi agenti potrebbero trovare una battaglia comune entro cui incanalare le istanze di rappresentanza. L'opinione di un ex dell'Esecutivo Sna, ora all'opposizione

L'anno che si sta chiudendo è stato caratterizzato dalla grande fusione tra il gruppo che faceva capo alla famiglia Ligresti e il mondo delle coop, cioè **Unipol**. Il 2013 vedrà ancora la definizione degli assetti, mentre tanti agenti in **Fonsai** temono un ridimensionamento. In questo contesto sindacati e gruppi agenti potrebbero trovare un terreno di battaglia comune in nome della tutela degli agenti di assicurazione. E' quello che si augura **Alfonso Peccio**, agente dal 1985 ad Ascoli Piceno, e gli ultimi quindici anni sempre presente negli Esecutivi Nazionali guidati da Angelo Paradiso, Tristano Ghironi e Giovanni Metti. Ultimamente faceva parte della squadra Agenti al Centro, capitanata da Roberto Salvi, che ha però perso l'ultimo Congresso nazionale per soli otto voti.

Il mercato italiano sta assistendo alla più spericolata fusione del settore: Unipol e Fonsai, due debolezze che si uniscono, dicono alcuni. Che conseguenze prevede da questa operazione finanziaria che coinvolge circa 300 mila famiglie?

Dato il particolare contesto economico, la sola leva utilizzabile per recuperare redditività è quella di diminuire i costi e quindi razionalizzare l'intera struttura. Per quanto riguarda gli agenti, credo si consumerà l'ennesima sfida tra sindacati e gruppi aziendali. Auspico, questa volta, che sindacati e Gaa sappiano usare il buonsenso, e non sprecare energie in contenziosi fratricidi. E' necessario cercare risposte concrete, condivise per quanto possibile, indirizzate alla tutela degli agenti. *(continua a p.2)*



Alfonso Peccio, agente

Insurance Connect augura a tutti buon Natale e un felice 2013

La redazione resterà chiusa fino al 6 gennaio. Insurance Daily tornerà dal giorno 14 del mese

La redazione di *Insurance Connect* resterà chiusa dal 24 dicembre fino al 6 gennaio, pertanto l'edizione odierna di *Insurance Daily* sarà l'ultima dell'anno. Tornerete a ricevere regolarmente via e-mail il nostro quotidiano di informazione sul mondo assicurativo a partire dal 14 gennaio.

L'anno che si appresta alla conclusione è stato per noi ricco di soddisfazioni, dovute al riscontro positivo ottenuto da voi lettori, che avete dimostrato di seguirci con grande interesse. Il nostro impegno sarà quello di fornirvi costantemente la massima copertura riguardo tutto ciò che accade all'interno del mondo assicurativo. Un impegno che proseguirà nel 2013 con nuove proposte che speriamo saranno capaci di catturare ancora una volta la vostra attenzione. Non ci resta che fare a voi tutti i nostri più calorosi auguri di buon Natale e di un felice 2013.





Roberto Salvi

(continua da p.1) Ci sono tanti interessi in campo, e ognuno di questi può essere legittimo. Qualsiasi soluzione possa essere immaginata o attuata, non dovrebbe, secondo me, prescindere dal rispetto dell'integrità e della dignità di ogni agente in campo. Potrebbe essere questa l'occasione per ricompattare l'intera categoria, alla condizione però che, sulla testa di coloro che rappresenteranno gli interessi degli agenti, a qualsiasi titolo presenti alle trattative, non ci siano corone regali, ma tanta cenere.

Sna sta attraversando un momento delicato. Lei è stato un esponente di spicco della lista Agenti al Centro che ha perso il congresso per un pugno di voti. Qual è la sua valutazione sull'Esecutivo Nazionale?

Sono sinceramente e profondamente deluso. Certo, anche in ragione di quanto accaduto nel passato, non mi ero illuso. Purtroppo il sindacato si avvia verso una china discendente e preoccupante. Delle promesse "elettorali" non ne abbiamo vista realizzarsi una, in compenso abbiamo visto consumarsi "vendette", violazioni dello statuto, scelte politico/sindacali che ci hanno isolato, consumarsi una grave frattura con una parte dei gruppi aziendali, abbandonare la tutela dei colleghi, scarso dialogo con il mondo istituzionale, assenza o presenza distratta dai tanti argomenti che ci riguardano (Oam, Rca, Imd2). Quindi una valutazione decisamente negativa. Sarò comunque pronto a modificare il mio giudizio, quando e se le cose dovessero cambiare. L'attuale presidente del sindacato è sicuramente conscio di quello che ha contestato in passato e di quanto sta attuando nel presente, ivi compresa la corposa campagna immagine, incentrata sulla celebrazione del "mito" e molto carente di contenuti.



Giovanni Metti

L'Ania è fortemente contraria alla collaborazione tra intermediari e sostiene che l'operatività attuale delle reti agenziali non vada modificata. Qual è il suo pensiero?

Credo si debba trovare il modo di recuperare il dialogo con le Imprese. Per quanto riguarda l'iniziativa presa da Sna in merito, non credo sia possibile, in assenza dei regolamenti Ivass, decidere unilateralmente (vedi anche accordo con i broker), tanto più che ci sono delle regole che sono tuttora vigenti (Reg. 5 Isvap), quindi sarei più cauto. Nel complesso, ritengo che la strada intrapresa dal legislatore, ferma la necessità di apportare alcuni importanti correttivi, sia quella giusta.

Quali argomenti userebbe per convincere i suoi colleghi a una maggiore responsabilità?

Non credo ci siano argomenti particolari che possano fare leva sulla coscienza di ognuno. Ritengo però sia necessario elevare il grado della conoscenza. La selezione che il mercato determinerà, (ricordiamo cosa avvenne in Francia ai colleghi agenti), nei prossimi due o tre anni, sarà il risultato di una scelta operata anche dall'intermediario, o imposta da altri eventi, ma avverrà.

La redditività agenziale ha mostrato l'arrivo della vera recessione (-22%). Quali strategie ha adottato la sua agenzia per difendersi dalla morsa delle crisi?

Che la redditività sia in costante diminuzione non è un segreto, e a questa realtà ritengo non abbia contribuito solo la recessione, ma anche la quantità di incombenze amministrative/normative/gestionali, che tanto le Imprese quanto il legislatore hanno riversato sulla nostra categoria. Ho iniziato a difendermi con l'avvento della legge Bersani, scegliendo di accedere al plurimandato. Ho ampliato le collaborazioni con altri operatori iscritti alla lettera E del Rui, e se le cose andranno nel verso auspicato, spero di costruire una nuova struttura con altri colleghi iscritti alla lettera A e B.

Carla Barin



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

PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT



INTERMEDIARI

Generali, dopo il riassetto, l'incontro con il gruppo agenti

Dal presidente del Gaa Vincenzo Cirasola parole di apprezzamento, ma anche la volontà di tutelare i diritti della rete

L'agente resta al centro del nuovo piano di riassetto delle Generali, anzi il suo ruolo viene potenziato e conferma la centralità nelle strategie espansive del Leone per i prossimi anni. Il sostanziale plauso che il gruppo agenti Generali ha tributato al nuovo piano presentato da **Mario Greco** e recentemente approvato dal cda è stato ribadito nel corso dell'incontro tenutosi ieri a Milano tra la Giunta Esecutiva del Gaa, presieduta da **Vincenzo Cirasola**, e i vertici della compagnia rappresentati dal country manager Raffaele Agrusti.

Nonostante i contatti e gli attestati di stima tra le due parti in causa si siano più volte palesati, Cirasola ha tenuto a sottolineare che compito del Gaa sarà quello di "vigilare con attenzione perché l'attuazione del piano industriale del gruppo, del quale apprezziamo l'importanza che ha attribuito alla figura agenziale, non venga a intaccare i diritti che gli agenti hanno acquisito in questi anni". Una preoccupazione a cui, almeno in parte, ha subito risposto Agrusti assicurando che una quota dei 300 milioni di euro di investimenti previsti per il prossimo triennio saranno utilizzati per lo sviluppo e il potenziamento dei sistemi di *front-office* e quindi andranno a favore degli agenti.

Il piano di riorganizzazione varato dal gruppo triestino ha tutta l'intenzione di incrementare il proprio business proprio a partire dalla figura dell'agente, puntando a farne evolvere la professionalità per contribuire allo sviluppo delle Generali in Italia, in diversi segmenti di mercato, e in particolare nel *retail* e nel *middle market*.

"Sono personalmente convinto che anche se i manager cambiano, gli agenti rimangono - ha chiarito Cirasola - però, oggi più che mai, i nostri attuali modelli di business e gestione dell'agenzia devono cambiare, così come il nostro ruolo".

In un momento economico stagnante e con un Pil previsto ancora in calo per il prossimo anno, la compagnia deve rinnovarsi per rimanere ai vertici del settore in Italia e affermarsi oltre confine e gli agenti sono chiamati a fare la loro parte. "Sicuramente siamo pronti a cogliere la sfida - ha affermato Cirasola - ma sono convinto che nel futuro sarà la grande professionalità il fattore vincente e per questo motivo, noi agenti della capogruppo Generali, siamo avvantaggiati rispetto agli altri colleghi del mercato, ma dobbiamo continuare ad evolvere".

D.P.

COMPAGNIE

Unipol-Fonsai, concambi ok. Utile a 814 milioni di euro nel 2015

I cda vedono la fusione entro i primi sei mesi del 2013. Bologna staccherà anche una cedola straordinaria di 150 milioni agli azionisti



Carlo Cimbri, ad Unipol, Fonsai e Milano

Concambi ok, la fusione parte ufficialmente, anche se rimane il nodo **Milano Assicurazioni**. **Carlo Cimbri**, ad sia di **Unipol**, che di **Fonsai** e **Milano**, ha sostenuto ieri durante la presentazione del piano industriale per il *deal*, che "i concambi sono *fair*", e Bologna "non si svererà per la Milano". Il problema sono gli azionisti di risparmio, a cui verranno offerte azioni di categoria B di Fonsai.

Questi, in assemblea, potrebbero bloccare la fusione con Unipol "perché - ha spiegato Cimbri - da azionisti con un privilegio di primo rango vedranno il loro privilegio perdere un grado ed essere subordinato a quello degli azionisti di risparmio A di Fonsai". Nel caso la fusione avvenisse a tre "Unipol avrà il 70,53% della compagnia, **Premafin** lo 0,97%, gli azionisti ex Fonsai il 28,50% e non ci saranno azioni per la Milano che resterà quotata e controllata al 63-64% da Fonsai. "Ci saranno un po' meno di sinergie di costo - ha ammesso Cimbri - con una possibile riduzione dell'utile prospettico al 2015 di una trentina di milioni".

Ad ogni modo i cosiddetti *concambi fair*, che daranno vita a **UnipolSai**, prevedono al 61% del maxi-polo a Unipol, 27,46% a Fonsai, 10,69, alla Milano e 0,85% a Premafin. Tutti d'accordo tranne i Ligresti (voto contrario nel cda Premafin) e il rappresentante di Assogestioni (astenuito nel comitato di Fonsai).

La nuova maxi-compagnia che uscirà dalla più importante fusione assicurativa degli ultimi anni, raccoglierà **15,6 miliardi di euro** di premi e avrà un margine di solvibilità pari a **1,8 volte** il minimo regolamentare (180%). Sarà prima nel mercato danni e seconda, dopo Generali, nella somma vita-danni. Gli azionisti di Unipol, ha annunciato Cimbri, avranno anche un ulteriore regalo, cioè una cedola straordinaria pari a **150 milioni**, che sarà staccata per riequilibrare "la variazione patrimoniale intercorsa nel 2012" tra Fonsai e Bologna. Ultimo capito: le cessioni. **L'Antirust** ha imposto la cessione di 1,7 miliardi di premi che nel 2013 saranno concentrati "nel settore rc auto" e tolti alla Milano Assicurazioni, anche qualora questa dovesse restare una controllata. Infine l'ad ha confermato che la quota dell'1% di Generali detenuta da Fonsai è stata già ceduta a inizio dicembre, mentre entro un anno, il 3,8% di **Mediobanca** uscirà dal portafoglio della nuova UnipolSai, e l'esposizione sarà ridotta di 350 milioni. Per un approfondimento collegati qui: <http://bit.ly/TbwcO>

F.A.

[Link](#)



PRODOTTI

Da Filo diretto la nuova polizza Valeas Staminali

RICERCHE

UniSalute indaga tempi e costi delle cure mediche

Un sostegno economico alle famiglie che scelgono i servizi di crio-conservazione BiotechSol

Un italiano su cinque è costretto a rinunciare a visite e controlli per ragioni economiche

Ogni anno in Italia oltre 11 mila coppie di genitori scelgono di conservare le cellule staminali del loro bambino allo scopo di potergli offrire, in caso di bisogno, maggiori opportunità di cura. L'effettivo utilizzo delle cellule conservate però può arrivare a costare anche migliaia di euro, sia per la necessità di ricorrere a strutture mediche d'eccellenza, spesso dislocate fuori dal territorio italiano, sia per i costi relativi agli spostamenti e all'alloggio. Per rispondere a queste esigenze e garantire ai clienti **BiotechSol** - una delle principali aziende nel settore della crio-conservazione - un concreto supporto economico, **Filo diretto** ha creato una polizza dedicata, *Valeas Staminali*.

Valida in tutto il mondo, a patto che la patologia trattata sia prevista dalla legge italiana o da uno degli stati dell'Unione Europea, Valeas Staminali offre una peculiare combinazione di coperture assicurative e prestazioni assistenziali.

Sul primo fronte, il contratto prevede un massimale molto elevato, fino a 300 mila euro complessivi, per coprire le spese sanitarie per il ricovero del figlio, l'intervento ed eventuali altri costi sostenuti dagli accompagnatori. Inoltre la polizza include le spese di pre e post-ricovero, gli importi necessari al recupero e al trasporto del campione e quelli relativi alla tipizzazione dello stesso. Nel caso in cui la famiglia preferisse affidarsi al Servizio sanitario nazionale, Filo diretto riconosce invece una diaria sostitutiva, fino a 200 euro al giorno, per ricoveri in Italia e a San Marino, e fino a 300 euro al giorno per ricoveri all'estero.

Per quanto riguarda il profilo assistenziale, *Valeas Staminali* garantisce, oltre al consulto medico 24 ore su 24, l'invio di un medico od un'ambulanza a domicilio e la consegna a casa dei medicinali dalla farmacia, l'assistenza infermieristica, il trasporto sanitario, la prenotazione di visite ed esami diagnostici e anche un interprete in caso di ricovero presso una struttura estera.

Infine, la sottoscrizione della polizza dà automaticamente diritto ad usufruire dei servizi di telemedicina Medical Passport, la cartella medica multi-lingue on line che consente di avere sempre a portata di click le informazioni sul proprio stato di salute, e Best Opinion, il servizio che prevede la possibilità di ricevere un secondo parere medico attraverso l'organizzazione di un teleconsulto con i migliori specialisti.

D.P.

In un frangente di particolare difficoltà dei bilanci famigliari e nel pieno del dibattito sul futuro del Sistema sanitario nazionale, il tema della sostenibilità economica delle cure mediche è sempre più una delle priorità dei cittadini italiani. Per questo l'Osservatorio di **UniSalute** è tornato a concentrare l'attenzione sul problema dei costi e ha rilevato che, a fronte di un 51% di intervistati che afferma di fare molta più attenzione rispetto al passato a quanto spende per garantire la propria salute, quasi il 20% del campione ammette di sottoporsi a minori visite e controlli proprio perché non se lo può permettere.

Ma la compagnia del gruppo Unipol specializzata in assistenza e assicurazione sanitaria ha messo a fuoco anche un ulteriore aspetto, quello relativo ai tempi di accesso alle prestazioni mediche pubbliche, spesso ostacolo concreto che spinge sempre più persone a rivolgersi al privato. A questo proposito, il 31% degli intervistati sostiene che normalmente impiega da uno a tre mesi per riuscire a prenotare un appuntamento e il 24% riferisce tempi di attesa anche superiori ai tre mesi. Dati rilevanti che diventano ancora più preoccupanti se si guarda all'universo femminile: ben il 36% delle intervistate indica nella mammografia l'esame per il quale i tempi di prenotazione nel pubblico sono più lunghi. A seguire, in questa peculiare classifica delle prestazioni per cui occorre aspettare di più, si segnalano, per entrambi i sessi, gli esami ecografici (32%) e le visite oculistiche (27%).

Se rivolgendosi al settore privato il problema dei tempi di attesa è facilmente risolvibile, l'impatto sul portafoglio è tuttavia molto elevato. L'elaborazione di UniSalute in base ai dati forniti dal Censis fotografa una spesa complessiva di circa 10 miliardi di euro sborsati dagli italiani di tasca propria. Una cifra che riflette la crescente domanda di cure, destinata ad aumentare anche a causa del progressivo restringimento di un'offerta pubblica schiacciata dalle necessità di far quadrare i sofferenti bilanci statali. "Se questa domanda fosse intercettata da operatori virtuosi del secondo pilastro - fa notare UniSalute - in grado di operare all'interno della filiera come una centrale di acquisto, controllando costi e qualità delle prestazioni erogate, potrebbero essere garantiti tempi rapidi di accesso alle prestazioni, qualità delle stesse e costi contenuti, garantendo la sostenibilità dell'intero sistema".

D.P.