

DIAMO I NUMERI

I risultati di novembre di Insurance Connect

A fine novembre è uscito il nuovo numero di *Insurance Magazine*, l'ultimo del 2012, come sempre allegato al Sole 24 Ore e ricco di spunti che a partire dal mondo dell'assicurazione arrivano a spaziare in vari ambiti dell'economia italiana. Il prossimo appuntamento con la rivista è per gennaio 2013 e ad attendere i lettori ci sono diverse novità. Ma veniamo all'oggi, a novembre *Insurance Trade* ha ottenuto **17.650** visite per un totale di **79.940** pagine viste e un tempo medio di permanenza sul sito di **4:55** minuti.

Nella classifica dei contenuti più visti, questo mese sono i video a farla da padroni. In testa troviamo *Agenti, venerdì 30 novembre nasce la nuova associazione*; seguito da *Groupama, sempre più importante l'alleanza con gli agenti*, *Al sistema assicurativo manca la capacità di arrivare al mercato*, *Jean Francois Mossino, Patto unico per le reti Fonsai? Bisogna parlarne*, *Le compagnie investono sull'agente per rispondere al consumatore*, e infine *Saporito, sviluppo più lento con la Grande Unipol*.

Insurance Daily in 20 numeri (dal 5 al 30 novembre) ha totalizzato **85.350** letture, mentre la newsletter settimanale del giovedì in quattro numeri ha ottenuto 16.885 aperture. Grazie ancora e continuate a seguirci.

INTERMEDIARI

Maurizio Sanna (Fonsai), qui in Sardegna la recessione c'è dal 2008

Il vice presidente del gruppo agenti Fonsai affronta una realtà difficile ed è stato costretto in questi anni a contenere i costi della sua agenzia. Non iscritto finora a nessun sindacato, oggi potrebbe, forse, aderire allo Sna

La fusione tra **Fonsai** e **Unipol** preoccupa la generalità degli agenti legati a questo marchio, consci, tutti, di dover affrontare momenti sicuramente incerti e pieni d'incognite. Lo sa bene **Maurizio Sanna**, agente sardo di Fonsai, originario di Sanluri, paese di 8500 persone, che può vantare straordinarie bellezze naturali e poca "economia". Il tessuto sociale e commerciale dell'isola è diverso da quello del continente, e la crisi qui è iniziata prima, traendo linfa da condizioni strutturali. Sanna è titolare d'agenzia dal 2000 e, pur non essendo iscritto ad alcun sindacato, si interessa ugualmente del futuro della categoria, dalla sua carica di vice presidente del gruppo aziendale Fonsai, presieduto da Nicola Picaro. Ma forse il sindacato Sna, con le ultime mosse, sta convincendo Sanna a iscriversi: solo con la possibilità di rateizzare la quota, si intende.



Maurizio Sanna, vice presidente del gruppo agenti Fonsai

Intanto, in questi anni ha subito fortemente la caduta della redditività agenziale, ponendovi freno solo con un taglio netto dei costi: il che significa collaboratori part-time, invece che full-time, e la gestione diretta di qualche sub-agenzia. L'ultimo decreto potrebbe aprire finalmente al plurimandato effettivo, ma la questione, secondo Sanna, è trovare una nuova architettura sia sui sinistri sia sui contratti, con al centro una revisione del bonus malus e della legge Bersani. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Cerchai, Stefanini e Cimbri ai vertici di Milano Assicurazioni

Carlo Cimbri, Fabio Cerchiali e Pierluigi Stefanini. Sono loro i tre "bolognesi" - gli stessi già al vertice della nuova Fonsai targata Unipol - che guideranno la **Milano Assicurazioni** fino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2012. Il cda ha dunque nominato Cerchiali alla presidenza, Stefanini alla vicepresidenza, con in più l'incarico di amministratore del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, mentre Cimbri ha assunto il ruolo di amministratore delegato. Questi stessi saranno anche gli unici membri del Comitato esecutivo.

Il cda ha poi scelto i componenti dei comitati interni: al Comitato controllo e rischi, i consiglieri Carla Angela (lead coordinator), Silvia Bocci e Antonio Rizzi, tutti qualificatisi indipendenti; al Comitato di amministratori indipendenti, Antonio Rizzi (lead coordinator), Gianluca Brancadoro e Cristina De Benetti, anch'essi indipendenti e non correlati; e al Comitato per la remunerazione, Gianluca Brancadoro (lead coordinator), Silvia Bocci e Carla Angela, indipendenti.



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



(continua da p.1) **Entrando in Unipol si presume che lei debba affrontare un sistema provvisionale variabile, grazie al ben noto accordo integrativo. Ne condivide lo spirito e la sostanza?**

Non credo che questo modello risponda alle esigenze di noi agenti. Il principio di partecipazione alle perdite prevedrebbe anche quello di condivisione degli utili, dando per scontato che l'accesso ai saldi tecnici sia trasparente: la qual cosa non avviene.

In ogni caso è un modello che non ci appartiene, anche se noi di Sai siamo stati disgraziatamente pionieri di tale modello, e che tuttora non riusciamo a contrastare con efficacia. Riguardo la redditività, nel breve sarà difficile migliorarla perché non molte sono le agenzie patrimonializzate in grado di investire nuove risorse sul proprio business.

Lei appartiene a quella parte della categoria degli agenti non iscritta ad alcun sindacato: né Sna né Unapass. Perché questa scelta? Che vantaggi ha avuto da questa posizione?

Vantaggi? Nessuno, e non vi è nessuna scelta di campo. La ragione sta nella convinzione che in questi ultimi anni i sindacati abbiano un tantino perso il contatto con le realtà agenziali, forse troppo attente ad aspetti diversi dalla lotta sindacale. Soprattutto con l'avvento delle nuove generazioni, quelle con in pancia una rivalsa da pagare, sarebbe dovuta essere la priorità. Ma forse ora nello Sna uno spiraglio sembra si sia aperto, per cui se mi daranno la possibilità di rateizzare la quota mi riscriverò.

E' in via di approvazione il dl Sviluppo bis che contiene novità importanti per la categoria. Polizza standard Rc auto con garanzie minime certe per tutti gli automobilisti italiani, e abrogazione del tacito rinnovo. Qual è il suo giudizio?

E' senz'altro meno peggio del primo decreto, anche se era difficile superarsi. In ogni caso anche queste due norme ci penalizzano, anche se non sono il vero problema. Il dato vero è che occorre un'intera revisione del settore Rc auto, che metta insieme tutte le parti in gioco, dalle rappresentanze sindacali all'Ania, dalle associazioni consumatori all'Ivass, al Governo. Occorre ragionare su un'architettura nuova sia sui sinistri sia sui contratti, con una revisione del bonus malus e della legge Bersani.

Crede che la possibilità di allargare il campo d'azione (parliamo di mandato agenziale in "esclusiva"), lasciando libero l'agente di poter collaborare con altre figure del Rui, sia una cosa positiva?

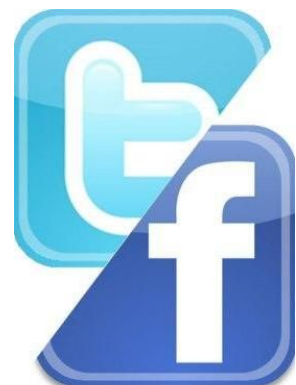
In questo momento è una boccata di ossigeno per i colleghi, soprattutto quelli come me, che hanno una compagnia alle spalle che sta uscendo dall'auto, dal corporate, dalla Rc professionale, dalle sanitarie, dalle polizze dei condomini.

Però il rischio è che non ci sia reciprocità. Io non credo che ci sarà uno scambio di polizze fra agenti, ma ci sarà chi lavora e prenderà le polizze pagandoti da sub-agente e facendo crescere la propria liquidazione, e chi non lavora e passerà i contratti facendo, di fatto, il sub-agente. Comunque è un cuneo che apre al plurimandato effettivo: per cui teniamocelo stretto.

Lei opera in Sardegna. Dal 2011 la recessione avanza inesorabile. Quale organizzazione e strategia ha applicato alla sua agenzia per fronteggiare un mercato ostico e poco propenso alla tutela di beni e persone?

Purtroppo la informo che la recessione in Sardegna è partita sin dal 2008, se non prima, e come dicevo in premessa non abbiamo le risorse per reinvestire nella nostra attività. Ciò che abbiamo fatto è razionalizzare i costi (parole orribili), passando dal full-time al part-time le nostre preziose collaboratrici e gestendo anche direttamente qualche sub-agenzia. Di fatto però, nel lungo periodo, si rivelerà un'operazione a perdere. Ma in una situazione di mercato così marcatamente labile si sentirebbe lei di chiedere un prestito a una banca, posto che questa sia disposta a concederglielo?

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

RICERCHE

È la famiglia la priorità assicurativa degli europei

Una ricerca Zurich mette a confronto preoccupazioni e percezione del rischio dei cittadini di otto Paesi del continente

Cosa vi tiene svegli la notte? Qual è secondo voi il vostro maggiore rischio? Quale prodotto assicurativo ritenete più importante? Che cosa assicurereste se vi fosse possibile e cosa vi fa sentire più al sicuro? Cinque domande per conoscere le esigenze di protezione di oltre 4500 cittadini appartenenti a otto Paesi europei: oltre Italia, Austria, Germania, Portogallo, Russia, Spagna, Svizzera e Regno Unito.

Dal sondaggio realizzato da **Zurich Insurance Group**, in collaborazione con **Gfk Eurisko**, emerge in primis la generale incidenza della crisi economica, indicata da buona parte degli intervistati come la prima fonte di inquietudine: in Italia è "causa" di insonnia per il 30% del campione, preceduta solo dalle preoccupazioni per la famiglia e per i figli (42%) e a quelle di tipo economico (40%). Addirittura per spagnoli e portoghesi la crisi rappresenta il pensiero principale, rispettivamente per il 64% e il 50% mentre i cittadini di Paesi che godono di una situazione complessivamente più stabile non la considerano una priorità. In Austria è segnalata solo dal 15%, in Germania dal 10% e in Svizzera dal 6%, di contro in questi Paesi considerano tra le preoccupazioni principali la pressione sul lavoro o a scuola e i timori per i figli o la famiglia.

Tutti gli europei affermano di sentirsi maggiormente al sicuro insieme al proprio partner o alla propria famiglia, con percentuali che vanno dall'79% al 92% (in Italia l'80%), mentre gli amici occupano il secondo posto. I nostri connazionali mettono tra le fonti di sicurezza anche l'assicurazione (24%) e le forze dell'ordine (20%).

Le risposte degli intervistati convergono anche sulla domanda relativa al rischio "principale", unanimemente riferito alla malattia e alla perdita dei propri cari: in Italia tali dati sono rispettivamente il 64% e il 58%, seguiti dalla perdita dell'autosufficienza (34%) e dalla paura di trovarsi a vivere una situazione di povertà (29%).

Sul fronte più propriamente assicurativo, gli italiani interrogati sulla triade di coperture giudicata più importante mettono al primo posto l'assicurazione sulla vita (66%), seguita da quella contro gli infortuni (53%) e dalla Rc auto (45%). Su parametri analoghi si posizionano portoghesi, spagnoli e russi, mentre svizzeri e tedeschi confermano la loro sensibilità verso le questioni di responsabilità civile, indicando questa come prioritaria. Dal lato opposto della classifica, nel nostro Paese troviamo l'assicurazione extraprofessionale (4%), i prodotti legati ai viaggi (5%) e la tutela legale (8%).

Ma se fosse possibile assicurare proprio tutto, verso quali ambiti si orienterebbero i desideri di protezione degli europei? Tutti, senza eccezioni, opterebbero per garantire la salute, per se stessi e per la propria famiglia. Al secondo posto, quasi tutti i Paesi, compreso il nostro, indicano la sicurezza economica, seguita dalla garanzia del posto di lavoro, mentre i cittadini di lingua tedesca puntano più in alto e, in un mondo ideale, sceglierebbero di assicurare la pace.

D.P.



COMPAGNIE

Apertura sinistri, basta un click dal cellulare

Reale Mutua lancia la nuova app per usufruire di tanti servizi in mobilità

Basta inviare dal proprio smartphone (o tablet) una foto del modulo della constatazione amichevole firmato, tutto qui, nessuna altra procedura sarà richiesta per l'apertura del sinistro all'assicurato **Reale Mutua** alle prese con un incidente d'auto. L'innovazione alla base di questo nuovo servizio offerto dalla compagnia è una semplicissima applicazione, ottimizzata per iPad, iPhone e Android, sviluppata da **Sempla**.

Oltre a sbrigare velocemente e in totale mobilità le pratiche di sinistro, grazie a un'utile guida che segue l'utente passo dopo passo, la app di **Reale Mutua** consente di allegare subito alla denuncia le foto dell'incidente e monitorare le fasi di avanzamento della procedura. Ma le funzionalità della nuova applicazione non si esauriscono con l'ambito sinistri, ad esempio è possibile registrare i dati dei propri veicoli e di chi li guida, gestendo anche le relative scadenze con notifiche puntuali; trovare rapidamente i contatti delle agenzie e delle carrozzerie convenzionate più vicine, grazie a un sistema di geolocalizzazione; avere sempre a portata di mano numeri di emergenza utili e aggiornamenti sulle novità e i prodotti della compagnia.

La fruizione da parte dell'utente è semplice e intuitiva grazie a un'interfaccia dinamica e all'utilizzo delle icone che aiutano a identificare le diverse sezioni e a orientarsi all'interno della app. Per Reale Mutua si tratta di "un ulteriore passo avanti nella strategia multi accesso che punta all'integrazione e allo sviluppo delle tecnologie e all'innovazione come strumento al servizio degli agenti e degli assicurati - ha sottolineato **Gianpiero Zannier**, responsabile marketing e comunicazione della compagnia - per rendere possibili interazioni che avvalorino ancora maggiormente la relazione con i nostri soci".

D.P.



MERCATO

Il welfare integrato non può più aspettare

Dopo l'allarme sostenibilità lanciato dal governo, Sergio Corbello, presidente di Assoprevenienza, richiama l'attenzione sulle opportunità offerte da un sistema di assistenza complementare

Procedere all'integrazione della sanità pubblica con un efficiente sistema di assistenza complementare. E' la priorità ribadita da **Sergio Corbello**, presidente di **Assoprevenienza**, a seguito dell'intervento del capo del governo italiano che ha parlato di "rischio sostenibilità" per il futuro del Sistema Sanitario Nazionale. Corbello ha sottolineato l'imprescindibilità di avviare rapidamente "un nuovo modello di welfare integrato, con la convergenza nell'ambito di un unico soggetto giuridico di prestazioni pensionistiche complementari, integrative sanitarie e coperture dei rischi legati all'inabilità, spesso dipendente dalla senescenza, attraverso un'offerta diffusa di coperture di *Long term care*".

La crisi economica, con la conseguente deriva recessiva che interessa il nostro Paese, unita ai dettami dell'Europa sulla riduzione del debito, rendono impensabile per il nostro Paese un incremento dell'incidenza della spesa sociale che attualmente impegna circa il 30% del Pil italiano. Ciononostante, dato il progressivo aumento della longevità della popolazione, la domanda di risorse per finanziare sanità e assistenza continua a crescere: già oggi circa due terzi delle persone di età superiore a 75 anni devono ricorrere a forme di assistenza informale, che spesso finiscono per gravare sui familiari più stretti. L'ammontare complessivo della spesa sanitaria privata in Italia è più rilevante di quanto si pensi, si parla di oltre 30 miliardi di euro (pari a circa il 23% del totale), ed è sostenuta in massima parte direttamente dai cittadini (82%), mentre il 13,9% è veicolata dai fondi sanitari integrativi e solo il 3,7% dalle assicurazioni private. Inoltre, nell'ultimo anno, secondo il Censis, oltre 2,4 milioni di persone non hanno potuto accedere a prestazioni sanitarie per "ragioni economiche".

Questi dati mostrano come l'attuale situazione crei inevitabili "disparità tra chi ha disponibilità economiche sufficienti alle cure e chi no" sottolinea Corbello che aggiunge: "Per mantenere l'universalità del sistema, se non sarà possibile diminuire la percentuale di spesa privata sarà necessario riqualificarla passando dal concetto di spesa individuale a quello di spesa collettiva con quote di mutualità e solidarietà". Un primo passo in questa direzione lo ha compiuto il legislatore vincolando i fondi sanitari a inserire una quota minima di risorse destinate a prestazioni esclusivamente integrative al Ssn (socio-sanitarie e/o odontoiatriche) nella misura di almeno il 20% del totale.

Diana Pastarini

FORMAZIONE

Quando la laurea è importante

A vent'anni non si ha voglia di studiare e si fa fatica a capire quanto sia importante la laurea. Chi è figlio di persone che non hanno potuto studiare è più propenso a impegnarsi per raggiungere il titolo universitario rispetto a chi invece ha possibilità di istruirsi. Quando poi si diventa "maturi" si comprende quanto si è stati stupidi ad aver buttato tempo prezioso per la nostra preparazione post scolastica.

C'è un modo di dire che rende molto bene l'idea su quanto la laurea in realtà sia necessaria: "La laurea non serve a chi ce l'ha".

Non voglio togliere nulla a fior di manager "ragionieri" rispetto ad altri con lauree e master, voglio solo far capire quanto l'aver studiato facilita le persone nell'affrontare con maggiore apertura mentale il complesso mondo del lavoro. E' evidente che quello che fa la differenza non è certamente la laurea, bensì la grande esperienza fatta sul campo, ma il titolo universitario aggiunge al nostro modo di lavorare la parte teorica, facilitando l'apprendimento pratico e soprattutto rendendo più solide le nostre esperienze.

Peccato che questo spesso venga capito troppo tardi, anche perché, chi non ha voglia di studiare, non deve buttare gli anni più importanti della propria vita professionale perdendo tempo a (non) studiare. Finito il liceo, se non si vuole andare avanti con gli studi, bisogna cominciare a lavorare subito, ottimizzando il tempo dell'apprendimento sul campo, per poterne poi beneficiare negli anni d'oro, lavorativamente parlando, che sono quelli dai 30 ai 45 anni. E' necessario sfruttare il vantaggio competitivo derivante dall'entrare prima degli altri nel mondo del lavoro.

Diventa sempre meno raro vedere persone che alla tenera età di 65 anni, liberi da impegni lavorativi, decidono di iscriversi a un corso di laurea per studiare, finalmente, qualcosa che serve a loro e solo a loro. La sensazione che provano queste persone è bellissima, deriva dal reale bisogno di ottenere un appagamento derivante dall'approfondimento di una conoscenza acquisita sul campo, ma che necessariamente richiede delle conferme dalla parte teorica del business.

In questa fase della loro vita i neostudenti godono del fatto di potersi laureare per un esclusivo piacere personale.

Leonardo Alberti, trainer scuola di Palo Alto, consulente di direzione strategica in ambito assicurativo, docente vendite e management

P.s.: Coloro invece freschi di laurea, si ricordino di riscattarla subito, evitando di fare l'errore di decidersi a tale passo quando i costi diventano proibitivi.