



EDITORIALE

Una partnership per la gestione del rischio

Da una parte l'azienda con i suoi rischi, dall'altra le compagnie e gli intermediari con le loro competenze e soluzioni assicurative. Il rapporto tra questi due mondi è molto spesso condizionato, rafforzato o indebolito a seconda delle novità e degli obblighi normativi. La cultura assicurativa del nostro Paese, si sa, da sempre è legata a doppio filo con le imposizioni e poco si basa su una consapevole scelta di prevenzione, sicurezza e protezione.

Particolarmente bisognoso di rivalutare il rapporto con il mondo delle polizze continua a essere il segmento delle Pmi. Non è un caso che compagnie, agenti e broker stiano affilando le armi per ricercare nuovi spazi di mercato, coprire nuovi rischi, individuare esigenze inesprese e avvicinare un mondo che in generale conosce poco e sottovaluta il rischio. Ma la relazione con le aziende, di tutte le dimensioni, può rivelarsi particolarmente preziosa proprio in momenti di crisi.

L'offerta di prodotti assicurativi sta pertanto ricercando una strada per un'evoluzione capace di incontrare esigenze specifiche, "di nicchia", mentre gli intermediari combattono quotidianamente per risvegliare la domanda. L'obiettivo, in molti casi riuscito, è stabilire l'incontro tra domanda e offerta sulla base di un trasparente rapporto di partnership. Uno spazio virtuoso in cui l'assicurazione conferma il proprio valore e le aziende comprendono come aumentare il livello di sicurezza e quindi di solidità della propria attività.

Maria Rosa Alaggio,
direttore Insurance Magazine
e Insurance Trade
alaggio@insuranceconnect.it

INTERMEDIARI

Agenti Reale, al via la collaborazione con i Lloyd's

Roberto Briccarello, da 24 anni agente Reale Mutua ad Alessandria, è impegnato da oltre dieci anni all'interno della gestione del gruppo aziendale, inizialmente come vice presidente della Gar Mutual Service (società di servizi), quindi fiduciario del Piemonte, in seguito vice presidente con gli Esecutivi presieduti dai colleghi Mainini e poi Discepolo.

Oggi è lui il presidente di gruppo. E' stato eletto nell'ultimo congresso di maggio, a Roma, dal quale ha riscosso un buon successo personale, unitamente alla Giunta oggi da lui capitanata. Viene dai più descritto come persona dotata di grande equilibrio ma, soprattutto, un "giusto".

I colleghi lo stimano e gli riconoscono una non comune autorevolezza e capacità di mediazione, grazie anche alla sua indiscussa professionalità. La compagnia rappresentata, da tutti accreditata come la "signora" del comparto assicurativo, è all'avanguardia in moltissime scelte industriali, organizzative e strategiche. Giovi, a titolo di solo esempio, aver autorizzato la propria rete di vendita, alla collaborazione con i Lloyd's. Praticamente un altro mandato che è, e resta, funzionale alle soluzioni di alcuni specifici problemi. Chi conosce bene il presidente Briccarello, ritiene che questa grande possibilità operativa sia, anche e soprattutto, merito suo.

Il vostro congresso, svoltosi a Roma lo scorso maggio, ha visto la sua elezione a presidente del gruppo aziendale Reale Mutua. E' al suo primo mandato: incarico prestigioso ma carico di responsabilità. Quali sono stati i suoi primi pensieri a fronte di questa nomina?

Una grandissima responsabilità ma al tempo stesso la consapevolezza di dover portare a compimento un progetto che mi ha visto impegnato in prima persona sin dall'autunno 2010 quando, insieme all'allora presidente, ai vice presidenti ed agli ex presidenti, venne istituito un tavolo di confronto con Reale Mutua per definire gli elementi distintivi per gli agenti Reale Mutua nel futuro.

L'elezione da parte del Consiglio Direttivo mi ha profondamente emozionato: certo, ho qualche paura, ma ho la tranquillità di avere una squadra di Giunta preparata e motivata, con una importante presenza di giovani colleghi, vere risorse per il futuro del nostro gruppo.

L'Assemblea convocata per l'approvazione del nuovo accordo integrativo Reale Mutua, ha visto gli agenti abbastanza perplessi sui contenuti: 59% contro 41%. Per quale ragione? Pura strategia o valutazione negativa?

Per l'esattezza l'accordo era stato approvato nei suoi contenuti economici e nei principali asset normativi all'unanimità, già in maggio, al Congresso di Roma. (continua a p.2)



La sede di Reale Mutua Assicurazioni



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



Il palazzo dei Lloyd's di Londra



(continua da p. 1) Il recente congresso straordinario cui lei si riferisce, ha votato la stesura normativa che è nella forma articolata e complessa avendo armonizzato tutti i vecchi accordi che regolavano i rapporti tra agenti e Reale Mutua. Nonostante ciò la maggioranza dei colleghi, ovvero il 59 % ha votato favorevolmente.

Pochi giorni dopo, il risultato viene ribaltato: l'accordo integrativo e tutti i suoi contenuti, prima criticati, vengono approvati al 99,22%. Funzionale all'approvazione è la collaborazione con i Lloyd's di Londra, il moltiplicatore 6 sul portafoglio Rca, il "legare" le vostre regole normative di mandato, all'accordo imprese/agenti 2003. Ci illustra le peculiarità di questa fidelizzazione e quale iter organizzativo ha seguito la direzione generale di Reale Mutua, per arrivare ad offrirvi una simile possibilità?

Mi fa piacere che lei abbia citato alcuni aspetti del nostro accordo, io e la mia Giunta lo riteniamo moderno, coraggioso e con elementi di innovazione unici - basti citare il plurimandato funzionale con i Lloyd's - un progetto che ho sviluppato personalmente sin dagli inizi ed il cui risultato finale non era così scontato. Non è da meno nel nostro accordo, la previsione di un impianto contrattuale ed economico, anche per chi sceglie o sceglierà altre tipologie di plurimandato, sempre appartenendo al nostro gruppo agenti. L'adesione quasi plebiscitaria rappresenta certamente un grosso risultato ma ancor più un chiaro messaggio alla nostra compagnia in quanto riafferma la volontà degli agenti Reale Mutua di voler percorrere la professione in una forma di prevalente fidelizzazione, un messaggio che Reale Mutua dovrà cogliere attuando quelle politiche di relazione ed assuntive per mantenere tale valore nel tempo.

L'associazionismo sta attraversando un momento di grave crisi e recentemente abbiamo assistito a uno sviluppo nelle relazioni tra i sindacati. Quale il suo pensiero?

Seguo con molta attenzione le recenti dinamiche che vedono coinvolti i sindacati. La mia formazione culturale e la mia sensibilità sul tema mi porta ad avere il massimo rispetto per l'associazionismo sindacale.

Il sindacato, ora più che mai, dovrà saper interpretare al meglio le esigenze della nostra categoria ricercando sempre la comunicazione più diretta ed immediata, con un approccio moderno, libero da pregiudizi ed aperto ad ogni confronto.

Carla Barin

LOSS ADJUSTER

IL FUTURO
DELLA PERIZIA

Master in

- Loss adjustment basic - online
- Loss adjustment advanced





Rc auto, possibile ridurre i prezzi fino al 40%

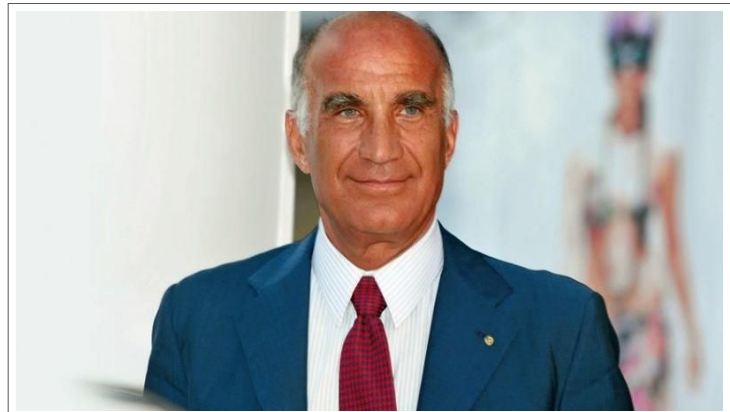
L'Acì ribadisce al Governo le sue proposte per abbattere i costi delle polizze e contrastare l'evasione

“L'auto non è un bancomat per nessuno: né per il Governo né per gli enti locali”. Con questo incipit il presidente dell'Acì, **Angelo Sticchi Damiani**, ha chiarito il punto di vista dell'associazione rispetto al tema del caro tariffe Rc auto ribadendo la necessità di rimettere al primo posto “la riduzione dei costi a carico delle famiglie”. In occasione del V Forum delle Polizie Locali organizzato a Riva del Garda, l'Automobile Club d'Italia ha lanciato un appello all'esecutivo Monti affinché intervenga con decisione su questo fronte, avanzando anche una serie di proposte per abbassare da subito le tariffe per gli automobilisti. Dalla riduzione a 90 giorni (contro gli attuali due anni) del tempo massimo per denunciare un sinistro, al ripristino dei cinque giorni (non più due) per effettuare la perizia. Ancora, l'Acì chiede il blocco dei risarcimenti nel caso in cui la documentazione medica non attesti con certezza l'esistenza e l'entità delle lesioni. Sul risarcimento in forma specifica, la proposta riguarda il fatto di prevedere – nel caso in cui non si faccia riparare i veicoli nelle officine convenzionate - il risarcimento nelle misure previste dalle stesse convenzioni.

Infine, ulteriori proposte riguardano l'approvazione definitiva della tabella nazionale dei risarcimenti per danni fisici con invalidità dal 9% al 100%; l'adeguamento agli standard europei dei risarcimenti per danno morale da morte; la revisione della tassazione sulle polizze Rc auto; e il collegamento di immatricolazioni e passaggi di proprietà alla stipula della suddetta copertura, allo scopo di arginare il fenomeno delle auto prive dell'assicurazione obbligatoria.

Rimodulare le accise e combattere l'evasione

La perorazione dell'Acì non si è limitata alla sola Rc auto, sul fronte del rincaro delle accise sui carburanti, l'associazione ha ricordato che “prima di tutto bisogna procedere a una rimodulazione delle accise, visto che paghiamo balzelli sulla guerra in Abissinia, sul Vajont e su altri eventi che ormai figurano solo sui libri di storia. E' comprensibile l'esigenza di far fronte alle emergenze, ma è inaccettabile che un terremoto diventi una tassa sine die per intere generazioni”.



Angelo Sticchi Damiani, presidente Acì

Il presidente Sticchi Damiani ha poi rivendicato per l'Acì un ruolo forte, insieme agli enti locali, nella lotta all'evasione sostenendo la necessità di “non tirarsi indietro in momento di bisogno del Paese” e mettendo a disposizione l'associazione come “struttura di servizio per le amministrazioni, per definire al meglio i contorni dell'evasione fiscale sul territorio, modulare il contesto operativo, tracciare le linee di intervento e svolgere compiti specifici di riscossione”.

Ridurre l'incidentalità e arginare le truffe

Se in Italia un'auto su dieci circola senza una copertura assicurativa valida, il problema delle contraffazioni è una piaga che affligge tutta Europa. Nel sottolineare questo dato, il rapporto della **Fondazione Acì Filippo Caracciolo** riporta contestualmente la *best practice* della Scozia, primo Paese europeo ad aver avviato una campagna di sensibilizzazione sui problemi della Rc auto, accompagnata da un piano di verifiche in tempo reale, da parte della Polizia, tramite dispositivi elettronici.

La Fondazione Caracciolo ha poi ricordato come sulle famiglie ricada anche il peso delle inefficienze e dei ritardi delle politiche di sicurezza adottate dai vari paesi che mantengono il costo complessivo dei sinistri per l'Europa a 53 miliardi di euro. Dai dati sull'andamento dell'incidentalità nelle maggiori capitali europee, emerge che a Roma negli ultimi dieci anni, i sinistri sono calati solo dell'11% a fronte di una riduzione del 49% a Vilnius, del 40% a Praga e del 16% ad Edimburgo. Addirittura nella città capitolina gli incidenti sono aumentati nella notte (+2,5%) e soprattutto nei weekend (+23%) e, anche per questo, l'amministrazione si è recentemente dotata di un nuovo piano per la sicurezza stradale.

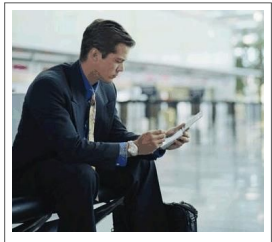


Diana Pastarini



PROFESSIONI

L'agente come mero distributore di prodotto?



Ogni volta che faccio un corso di formazione imparo qualcosa di nuovo. Oggi, nelle Marche, parlando con un agente del nuovo decreto legge (definito da lui "epocale") mi è stata data la spiegazione della forza degli agenti attraverso un pensiero che onestamente in trent'anni di "onorata" professione non avevo mai avuto.

Il mio interlocutore ha evidenziato il fatto che gli assicuratori, come i medici di base, entrano nelle case di tutti gli italiani e quindi possono essere veramente un eccellente influenzatore di opinione.

Mi si è aperto un mondo. Prima ritenevo che solo i tassisti potessero influenzare l'opinione pubblica, oggi capisco che per un politico avere dalla sua parte l'agente di assicurazione significa ampliare il proprio bacino di elettori con un semplice decreto di buon senso.

Chi affida il suo futuro, la prevenzione e la sicurezza a un assicuratore (quindi la sua fiducia) è ben predisposto a seguirne eventuali indicazioni su scelte comportamentali.

Ho già avuto modo di dire che una volta, nei piccoli centri, fra i personaggi chiave oltre al prete, al barbiere e al farmacista esisteva l'agente. A lui si rivolgevano le persone per consigli di ogni genere, da lui si facevano guidare sulle scelte di vita.

Oggi purtroppo non è più così, ma la visione dell'amico Fabrizio, di Porto S. Giorgio ci fa capire quanto gli agenti restino, ancora oggi, personaggi chiave.

Quale straordinario vantaggio competitivo hanno quindi gli agenti di assicurazione! Perché allora oggi sono concentrati solo ed esclusivamente sull'Rc auto e sul prezzo?

Perché risulta così difficile il salto di qualità verso la consulenza reale? Mi sono sempre chiesto come mai quando si va da un avvocato o da un notaio, non si fa una scelta di prezzo, ma si è molto attenti alla prestazione consulenziale che il professionista ci offre?

Avete mai visto un cliente che si rivolge ad un "principe del foro" e negozia la parcella? Personalmente ritengo che se il cliente chiedesse al professionista uno sconto, il professionista lo accompagnerebbe gentilmente alla porta dicendogli "ci sono tantissimi miei colleghi che hanno parcella più basse". L'assicuratore invece no. L'assicuratore è vittima dello sconto e da consulente si trasforma in semplice distributore di prodotto.

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

RICERCHE

Italiani alla guida, uno su due subisce le critiche del passeggero

Velocità e distanza di sicurezza i suggerimenti più frequenti, ma non tutti li accettano di buon grado

"Frena", "rallenta", "non stare attaccato alla macchina davanti". Chiunque abbia guidato almeno una volta con accanto un passeggero sa di cosa si parla: evidentemente scatta uno strano meccanismo per cui il compagno di viaggio diviene inspiegabilmente il massimo esperto mondiale di guida. Ogni aspetto viene sottoposto a critiche implacabili, ma stando ai risultati di una recente ricerca del Centro studi Direct Line, il suggerimento (non richiesto) più frequente è quello di moderare la velocità (15%), seguito a ruota dal mantenimento delle corrette distanze di sicurezza (10%) e dal monito di prestare attenzione al comportamento degli altri automobilisti (8%).

L'indagine rivela che più di un italiano su due è puntualmente sottoposto a questa sorta di esame per la patente periodico, subendo i giudizi del proprio compagno di viaggio. Ma non si tratta solo di lunghe percorrenze, il 7% del campione è spesso criticato per il parcheggio, il 5% è invece (stavolta giustamente) redarguito per la scarsa attenzione o per l'uso del cellulare alla guida, mentre al 4% viene spesso rimproverato di non fare sufficiente attenzione ai cartelli stradali o di non cambiare marcia con abbastanza solerzia.

Curioso il dato relativo alle reazioni dei guidatori ai suggerimenti dei passeggeri. Se poco più di un terzo del campione sostiene di essere indifferente e di fare finta di nulla, il 17% confessa di essere stato spesso sul punto di invitare a scendere il "navigatore" di turno, e addirittura il 10% di fronte a critiche reiterate non riesce a trattenersi dal litigare. Al contrario il 31% - e tra questi soprattutto gli under 25 - mostrano di apprezzare, e seguire, i consigli.

Per quanto riguarda la diversificazione geografica, l'indagine sottolinea che se ai romani è maggiormente consigliato di fare attenzione alle altre macchine (20%), ai torinesi è più spesso ricordato il rispetto dei limiti di velocità (17%). Scarsa attenzione ai segnali stradali è imputata ai veronesi (17%), mentre cagliaritari (13%) e palermitani (12%) sono tra i più redarguiti per l'uso del cellulare alla guida. I più criticati nei parcheggi sono fiorentini (15%) e milanesi (11%), mentre a bolognesi (13%) e bresciani (10%) è contestato il mancato rispetto della distanza di sicurezza.

D.P.