



EDITORIALE

Una "casa comune" per gli agenti

L'idea rispolvera l'antico sindacato unico, nato nel 1919 e disgregatosi poi, nel 1973, in due realtà distinte e per anni molto distanti tra loro: Sna e Unapass. Ma il ricordo si limita al nome: Ana, Associazione nazionale degli agenti di assicurazione. Perché l'intento di chi vuole fare rinascere un nuovo organismo di rappresentanza è la costruzione di una forma associativa più moderna e realmente capace di unire tutti i professionisti. Lo si legge in una nota che parla di forte vicinanza, almeno nelle intenzioni, tra Unapass e i "12 presidenti", divenuti ormai famosi per i due recenti documenti a firma congiunta con cui hanno chiesto a gran voce una concreta svolta nella gestione degli interessi reali degli agenti. Accolta con favore dal presidente di Unapass Massimo Congiu, questa svolta si basa su un pilastro fondamentale: il ruolo dei gruppi agenti, che non intendono accettare di essere confinati a una mera definizione di "bracci operativi". Ma la nascita di Ana lamenta un'assenza importante a un tavolo di confronto che potrebbe rivelarsi decisivo per il futuro della categoria: lo Sna.

In queste ore si attende allora la risposta di Claudio Demozzi, così come degli altri presidenti dei gruppi aziendali. Cambieranno da oggi anche le logiche che hanno caratterizzato la categoria negli ultimi tempi, eliminando i personalismi e l'attaccamento a vecchi scenari che ormai non esistono più? O si produrranno nuove e ulteriori lacerazioni?

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

INTERMEDIARI

Più forza per gli intermediari italiani

Abbandonare la conflittualità e trovare prima possibile obiettivi condivisi, sempre nel rispetto delle diversità che contraddistinguono le singole figure professionali, portatrici di interessi dissimili. E' questa l'opinione di Francesco Paparella, presidente di Aiba, che auspica la creazione di una Federazione che unisca e rafforzi gli intermediari del nostro Paese

Questo comparto, preso atto della gravità della crisi che attanaglia l'intera Europa cerca di risalire la china. I soggetti coinvolti stanno superando la fase della sorpresa e, con la consapevolezza responsabile di tutti gli operatori del settore, tentano di approdare a quelle scelte strategiche sulle quali basare il futuro.

Sarebbe cosa interessante che le associazioni di categoria, tutte, alle quali fanno capo gli intermediari assicurativi italiani, si attivassero per la costruzione di quelle opportunità e strumenti che possano creare il "cambiamento". Sarebbe utile che i leader delle stesse associazioni, rivisitassero il modo di relazionarsi, riflettendo sul rinnovamento e il rafforzamento del rapporto reciproco.

Alternativi uno all'altro, eppure complementari, simmetrici. Devono saper dare risposte alla crisi di partecipazione. Dove il rapporto con la cosiddetta "base" è mediato da poche persone. Dove le rispettive associazioni, non di rado, sono di carattere "personale" più che personalizzate. L'attuale modello non funziona più. L'unità, se veicolata da reali competenze e dalla fiducia, concede credibilità e legittimazione anche nei confronti della controparte. E' un dato che emerge chiaramente in ogni occasione, (Convegni, Congressi, Tavole Rotonde che siano), e si fa sempre più pressante. Urge l'impegno e le sinergie di tutti i soggetti che sono alla guida delle varie "sigle".

Poniamo alcune domande a **Francesco Paparella**, 61 anni romano, presidente dell'**Aiba**, professionista e imprenditore di grande esperienza. *(continua a p.2)*



Francesco Paparella, presidente di Aiba

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Aec, via al Modello organizzativo gestionale

Sono stati approvati dal cda di **Aec** due strumenti per implementare il percorso di *corporate compliance management*, e migliorare l'efficienza della propria attività. Il **Modello organizzativo e gestionale** servirà per il controllo delle aree a rischio e delle aree strumentali, al fine di contrastare ogni forma di comportamento illecito attraverso la responsabilizzazione di tutti coloro che operano in nome e per conto del gruppo.

Il **Codice etico**, invece, è una carta dei diritti e dei doveri morali a cui ogni componente dell'organizzazione aziendale è tenuto a uniformarsi e che contiene principalmente indicazioni su come preservare, attraverso i propri comportamenti, la rispettabilità e l'immagine di Aec, nonché il suo patrimonio economico e umano. Il gruppo ha definito anche una serie di norme e best practice per il contrasto alla corruzione e al riciclaggio, come il Bribery Act 2010, che sono state positivamente valutate dai Lloyd's. Il processo di compliance sarà completato con il potenziamento e l'armonizzazione del sistema di politiche, procedure e istruzioni operative e la definizione dei relativi meccanismi di controllo.



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



Un momento dell'assemblea annuale Aiba



(continua da p. 1) All'interno dell'intermediazione italiana ci sono grandi divisioni. I broker militano in due associazioni e gli agenti in due sindacati. Lei - per primo - ha lanciato la proposta di costituire una Federazione in cui riunire tutti gli intermediari italiani. Può illustrarci come la organizzerebbe, con quali gli obiettivi e con quali argomenti per convincere i leader delle altre associazioni ad entrare in uno spazio comune?

Credo che i tempi siano maturi per abbattere gli steccati che ancora oggi persistono nel mondo dell'intermediazione e che non hanno più alcuna ragione di esistere. Non lo dico io, ma è stato il Legislatore europeo a sancirlo dieci anni fa con la direttiva 2002/92/CE, che faceva riferimento esplicito alla figura "unica" di intermediario, agente o broker che fosse. Dobbiamo essere permeabili alle nuove situazioni e la mia proposta di riunire sotto un'unica "bandiera" tutti gli attori del mondo dell'intermediazione assicurativa e finanziaria, è la diretta conseguenza di un mondo in evoluzione che richiede di rinnovare il concetto stesso di "rappresentanza". Abbiamo visto l'arrivo di nuovi protagonisti come le compagnie dirette, le poste e prossimamente il supermercato. Il vulnus evidente di questo allargamento dei canali distributivi è che si "abituano" il consumatore a non far riferimento alla professionalità di agenti e broker; ma la realtà dice che senza l'apporto degli intermediari professionali il mercato non cresce. Il nuovo corso in seno allo Sna, molto aperto verso una visione di "sistema", l'atteggiamento positivo di Unapass e Acb, mi fanno essere ottimista. Credo che la costruzione di una "Federazione unica" degli intermediari assicurativi e finanziari, nel breve-medio periodo, sia un obiettivo non solo possibile, ma probabile. La "casa comune" degli intermediari non può che essere un moltiplicatore delle eccellenze, perché è la storia a dirci che lo sviluppo, la crescita, sono sempre il risultato di una contaminazione culturale tra "diversi". Iniziamo questo percorso comune al più presto, iniziamo a ragionare insieme su come costruire questa casa, in modo da arrivare quanto prima a parlare con un'unica voce.

L'intermediazione vive una situazione stagnante, costi e ricavi non quadrano più. Il legislatore italiano impone continue modifiche, che vanno ad aggravare la giornaliera routine delle scartoffie. Sarebbe possibile, a suo parere, intraprendere azioni comuni nei confronti del legislatore italiano ma anche di quello Europeo? Ha ipotizzato soluzioni per i suoi associati?

Non solo sarebbe possibile, ma è assolutamente necessario abbandonare la conflittualità e trovare prima possibile obiettivi condivisi, sempre nel rispetto delle diversità che contraddistinguono le singole figure professionali, portatrici di interessi dissimili. Se fossimo stati uniti qualche anno fa, avremmo avuto sicuramente la forza d'urto necessaria per far sentire le nostre ragioni e orientare il legislatore verso una normativa meno ostica di quella che oggi rende così difficile la nostra attività quotidiana.

Negli anni '80 era tutto diverso. Quel sistema non esiste più, è stato scardinato e in compenso gli adempimenti burocratici sono diventati pesantissimi. Oggi ci muoviamo in un contesto ben diverso e se si continua a ripetere, come un mantra, che in Italia "c'è scarsa cultura assicurativa", è anche vero, comunque, che la cultura va costruita partendo dalla valorizzazione delle risorse umane, dalla elevata qualità delle nostre rispettive professionalità, che sono lo strumento principale per far capire ai consumatori le esigenze cautelative: perché gli intermediari non "piazano" polizze, ma danno consulenza alle aziende e alle famiglie, vendendo fiducia.

Carla Barin

**Mettiti in libertà,
la tutela legale ARAG è sempre al tuo fianco.**



www.arag.it



INTERMEDIARI

Ana: parte il progetto di unificazione della categoria

Associazione nazionale agenti di assicurazioni. Da qui parte, a seguito del confronto del 5 luglio scorso tra Unapass e i dodici presidenti di gruppo, la nuova proposta di rappresentanza della professione



Vincenzo Cirasola, presidente Ga Generali

Si chiamerà Ana, associazione nazionale agenti di assicurazione, e sarà il nuovo organismo che unificerà la categoria sotto una “forma associativa ammodernata e più rispondente alle necessità del momento”. Il nome rievoca l’antico sindacato unico, nato nel 1919 e disgregatosi poi in Sna e Unapass nel 1973. O almeno questo è quanto è stato proposto al termine della riunione del 5 luglio, convocata dai dodici presidenti di gruppo che per primi avevano cominciato mesi fa a parlare di un nuovo organismo di rappresentanza, cui ha partecipato anche una delegazione di Unapass. Lo Sna, invitato, ha però rifiutato, rimandando il dibattito ad altre sedi.

In un documento redatto al termine della riunione i dodici presidenti e Unapass pongono “il primo e fondamentale mattone – si legge – del più ampio e importante disegno di edificazione di una grande, unica casa comune”. Si tratta di linee guida di un progetto che, nelle idee dei firmatari, non vuole escludere nessuno: in primis gli agenti che non si riconoscono negli attuali sindacati, quindi i non iscritti, ma anche quelli di Sna, Unapass, e tutti i gruppi agenti.

Valorizzazione del ruolo dei gruppi agenti

Sono proprio questi ultimi che avrebbero in qualche modo la golden share sul nuovo organismo. La nuova formazione avrà alla base i gruppi agenti “al punto che sarà previsto a livello statutario – dicono i firmatari del 5 luglio – il ruolo coesistente e complementare degli stessi, che non saranno più meri ‘bracci operativi’, ma il loro apporto politico e intellettuale, insieme all’esperienza acquisita nel campo della negoziazione con i rispettivi vertici aziendali, rappresenterà patrimonio da mettere a disposizione tanto al singolo agente quanto alla collettività, come pure nella gestione dei rapporti istituzionali, in primis Ania, Isvap e Governo”. E’ infatti anche la scarsa rappresentatività che lamentano i dodici presidenti, oltre che la gestione di alcune questioni: dalla legge sulle liberalizzazioni, al rinnovo degli accordi.

Una risposta alla reticenza dello Sna

Ma mentre con uno dei due sindacati il dialogo è più avviato, non lo è con il principale, lo Sna. “Profondo rammarico e sorpresa – si legge nel documento – ha invece generato l’assenza (dello Sna, ndr) confermando così una reticenza al dialogo, con toni alquanto discutibili e a tratti offensivi, nella forma e nei tempi”. Il presidente Claudio Demozzi aveva infatti rifiutato l’incontro attraverso una lettera inviata pochi giorni prima del 5 luglio, in cui specificava di non essere interessato a un processo di unificazione attraverso un nuovo organismo, ma solo a una fusione con incorporazione di Unapass in Sna. Condizione che al momento appare di sempre più difficile realizzazione.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

L’Isvap pubblica il regolamento attuativo che regola l’art. 34 sulla multi-preventivazione

Preventivi personalizzati sia in caso di stipula del contratto Rc auto che di rinnovo, obbligo applicato a tutte le compagnie, sia tradizionali che dirette, possibilità di utilizzare Tuopreventivatore dell’Isvap, ma anche i servizi di comparazione gestiti dalle associazioni degli intermediari. Il regolamento attuativo dell’Istituto di vigilanza è finalmente stato comunicato e rimarrà in consultazione pubblica fino al 25 luglio, data entro cui dovranno arrivare commenti e proposte.

E’ quindi realtà l’obbligo di confronto tra preventivi che, nell’idea del legislatore, stimolerà la concorrenza e la trasparenza del mercato assicurativo. L’Isvap aveva a disposizione quattro mesi dalla conversione del decreto liberalizzazioni, avvenuta il 24 marzo, per definire le linee guida per l’applicazione dell’articolo 34, quello che regola, appunto, la multi-preventivazione.

Il regolamento si compone di nove articoli. All’articolo due la prima novità. Nonostante l’art. 34 della legge si applichi a “intermediari che distribuiscono servizi e prodotti assicurativi del ramo assicurativo Rc auto”, e quindi non alle compagnie dirette, al fine di superare la diversità di trattamento dei diversi player, l’Isvap ha disposto che “alle imprese che non si avvalgono dell’operato di intermediari si applica esclusivamente la disposizione che prevede un obbligo di integrazione dei siti internet aziendali”. E’ stata sanata così un’ambiguità importante della legge.

Nelle consultazioni precedenti alla pubblicazione del regolamento, in cui l’Autorità ha ascoltato Sna, Unapass, Aiba, Acb, Ania, Adiconsum, Federconsumatori e Altroconsumo, le associazioni ritenevano che la multi-preventivazione andasse applicata solo ai nuovi contratti. L’Isvap però ha rovesciato queste interpretazioni ritenendo che “l’obbligo di informativa sussista nei confronti di ogni cliente che entra in contatto con l’intermediario per stipulare o rinnovare il contratto”. Per quegli assicurati che utilizzano il “tacito rinnovo” è stato introdotto l’obbligo a carico delle imprese con intermediari a fornire al cliente, almeno 30 giorni prima della scadenza, l’informativa con la possibilità di ottenere, recandosi presso l’intermediario, i preventivi di altre ad altre compagnie.

Infine il regolamento impone che l’intermediario preveda per il cliente preventivi personalizzati e non standardizzati, come invece preferivano Ania e alcune associazioni dei consumatori. Pertanto l’intermediario, attraverso i siti delle compagnie, il comparatore TuoPreventivatore di Isvap e quelli forniti dalle associazioni (per esempio CheckItAuto di Aiba), dovrà fornire tre opzioni per un contratto Rc auto, sia alla stipula che al rinnovo, comportandosi “con diligenza, correttezza, trasparenza e professionalità”.

F.A.



PREVIDENZA

Il primo passo è la conoscenza

Per calcolare la pensione contributiva è fondamentale conoscere il montante individuale e il coefficiente di trasformazione. A parlarne è Cristiano Fiumara, responsabile dell'ufficio sviluppo previdenziale di Helvetia

Nonostante la dinamica recessiva che attualmente coinvolge il nostro paese, la previdenza complementare fa intravedere segnali incoraggianti, con lievi aumenti nel primo trimestre 2012 (dati Covip), sia del numero di iscritti ai fondi pensione aperti (+0,9%), sia dei nuovi Pip (+5,5%). Inoltre, anche il dato relativo al patrimonio totale delle forme pensionistiche complementari registra un incremento pari al 3,4 %.

L'attenzione rispetto a queste tematiche è stata ovviamente accentuata dall'introduzione dei nuovi coefficienti per il calcolo della pensione contributiva prevista dal ministro Elsa Fornero dal 1 gennaio 2012. Il responsabile dell'ufficio sviluppo previdenziale di Helvetia, Cristiano Fiumara, prova a fare un po' di chiarezza su tematiche che interessano migliaia di persone, ma rispetto alle quali c'è ancora molta incertezza. In primis Fiumara chiarisce che "per comprendere il metodo di calcolo utilizzato per determinare una pensione contributiva, è necessario approfondire la conoscenza del montante individuale e del coefficiente di trasformazione". Per montante individuale si intende la somma dei contributi accantonati dal lavoratore nel corso della sua vita lavorativa, si tratta di una cifra viene alimentata ogni anno, a partire dal 1996, con un accantonamento pari ad una aliquota di computo del 33% per i lavoratori dipendenti e del 20% per i coltivatori diretti, gli artigiani e i commercianti (dato 2010).

"Il montante individuale viene rivalutato - aggiunge Fiumara - al 31 dicembre di ogni anno su base composta, eccezion fatta per la contribuzione dello stesso anno, al tasso di capitalizzazione pari alla variazione media del PIL nominale negli ultimi cinque anni".

Il coefficiente di trasformazione invece è il parametro applicato sul montante individuale per il calcolo della pensione annuale, varia in base all'età dell'assicurato (è più basso se si va in pensione prima e viceversa) e alla speranza di vita al momento del pensionamento.

Vediamo un esempio concreto: nel 2012 il coefficiente di trasformazione per chi va in pensione a 65 anni è pari al 5,62%, per cui un lavoratore che si ritira dal lavoro a quell'età con un montante individuale contributivo di 100.000 euro, avrà una pensione lorda di 5.620 euro annui.

"Familiarizzare con i coefficienti di contribuzione non è cosa semplice - ammette Fiumara - anche perché si tratta di parametri che vengono periodicamente ricalcolati sulla base di variabili demografiche e dell'andamento del Pil". I nuovi coefficienti - che entreranno in vigore nel 2013 e saranno validi per almeno 3 anni - dovrebbero essere più bassi del 3% rispetto a quelli del 2010 per via dell'allungamento della vita media, ma sono stati calcolati su una crescita del Pil dell'1,5%, mentre le stime più recenti ipotizzano una flessione dell'1,9% per il 2012 e dell'1,3% per il 2013.

Diana Pastarini

COMUNICAZIONE

Vivo e incisivo, questo è il CV moderno



Sul Corriere della Sera di venerdì 6 luglio, Enzo Riboni scrive che il 33% dei direttori di risorse umane dedica al CV dei candidati non più di 5 minuti (secondo la società di recruiting Robert Half). L'articolo mi dà lo spunto per trattare l'argomento secondo una convinzione che ho da sempre.

Ricordo che anche al sottoscritto, il mio outplacer (colui che mi ha seguito nel percorso di outplacement, un mago del settore), letto il mio CV disse: "se manda un CV come questo non troverà mai un posto di lavoro".

Oggi, dopo due anni, ho capito cosa intendesse. Il CV deve essere vivo, deve comunicare sensazioni. Deve incuriosire colui che lo legge e soprattutto dargli esattamente le informazioni che sta cercando. Se rispondiamo a una inserzione di una società che sta cercando un buon commerciale, è inutile che spendiamo fiumi di parole a descrivere la nostra esperienza quali responsabili del controllo di gestione, che magari rappresenta non più del 20% di tutta la nostra attività lavorativa.

Chi legge vuole solo sapere i risultati che abbiamo portato nelle precedenti esperienze in termine di crescita di fatturato e riduzione dei costi. Poco importano quindi gli elenchi di titoli, corsi e quant'altro se alla fine dal CV non emerge il reale valore aggiunto che noi potremmo portare all'azienda. Vivo e incisivo. Questo è il CV moderno. Ecco perché le società di outplacement consigliano di inviare prima di tutto una lettera di presentazione. Una volta incuriosito il responsabile delle risorse umane possiamo inviare un CV fatto con tutti i crismi. Stupite, stupite e stupite. Solo così avrete qualche chance di passare allo step successivo. Non scrivete troppo. Evitate le vostre autoesaltazioni, i primi 20 anni della vostra attività lavorativa sintetizzate in non più di cinque righe. Dedicate spazio ai risultati ottenuti, alle esperienze uniche, al passato prossimo. Sulle lingue non mentite, tanto se dichiarate di parlare perfettamente l'inglese nel corso dei vari colloqui vi capiterà sicuramente di doverne fare uno in inglese e verrete smascherati all'istante.

Stressate i passaggi in linea con l'oggetto della ricerca. Al primo colloquio presentatevi preparati su voi stessi, sul vostro CV e soprattutto sull'azienda che vi sta intervistando. Se dopo tutto questo non verrete assunti vorrà dire che non eravate adatti alla posizione per la quale l'azienda stava ricercando un candidato.

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