



## EDITORIALE

### Calamità naturali, tra mercato e solidarietà

Chissà che l'uscita di scena (dal governo) di Silvio Berlusconi, sospettato di essere parte interessata (per via del 35 per cento di Fininvest in Mediolanum), non favorisca una soluzione sull'annosa questione dell'assicurazione sulle calamità naturali. Tema del quale si parla in Italia almeno dai primi anni '90.

Dietrologie a parte, e ricordato che non c'è una ricetta unica europea (la Svizzera ha le maggiori coperture, la Germania non ne ha, Austria e Francia stanno in mezzo), i contrari all'assicurazione obbligatoria lamentano i tempi duri e temono di fare regali alle compagnie, sostenendo che - attraverso la legge dei grandi numeri - lo Stato è un grande assicuratore. Resta però il problema dell'efficienza: senza la carota - bastone del premio, in una zona a rischio, potendolo fare, chi costruirebbe un parco invece che un hotel? Perché non premiare chi privilegia l'edificazione in zone a minor rischio anche se meno glamour e magari spende di più per costruzioni antisismiche? I tempi duri e le casse vuote dovrebbero consigliare l'efficienza e la responsabilità.

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

## INTERMEDIARI

### Dialogo non vuol dire tacere

**Maggiore ascolto alle voci, anche di dissenso, all'interno del Sindacato e disponibilità ad aggregare gli iscritti intorno ad un progetto di tutela della categoria e del ruolo degli agenti. Da qui partono le richieste allo Sna da parte di Roberto Salvi, presidente Gruppo agenti Toro, che in questa intervista spiega i motivi della sua**

In un momento concretamente difficile per l'intera nazione e per tutta la categoria degli intermediari assicurativi, riteniamo sia utile far conoscere ai nostri lettori la posizione politica, strategica e tattica dei vari leader che presiedono i grandi Gruppi Aziendali. Gruppi che, ultimamente, sono in serio fermento. Le ragioni potrebbero essere diverse. Ipotizziamo che sia troppo ristretto l'ambito nel quale è consentito agire, in virtù anche di uno Statuto che non concede loro alcun potere "esecutivo", e forse superato, in qualche passaggio lessicale, dal tempo.

Un **Sindacato Nazionale Agenti** che parrebbe non rappresentare più l'habitat dei Gruppi stessi, e che poco si attaglia alle maggiori e "diverse" esigenze, dettate anche da un mercato che avanza e che non tutti interpretano nel medesimo senso.

Troppe diversità vuoi culturali, vuoi organizzative, vuoi gestionali tra le varie compagnie generaliste che, a cascata, creano "difformità" di vedute anche tra i singoli agenti.

Inizio la mia inchiesta con **Roberto Salvi**, agente Toro a Macerata. Riveste un ruolo di primo piano nel settore dell'intermediazione. E' presidente del **Gruppo Aziendale della Toro Assicurazioni** (Gruppo Generali). Ha legittimamente conteso, nell'ultimo Congresso Sna, la leadership all'attuale presidente **Claudio Demozzi**, (vittoria sfumata per soli otto voti di differenza), e a lui fa capo il movimento/corrente "Agenti al Centro - insieme con Salvi". Gli poniamo alcune domande, che dovrebbero fare luce su alcuni aspetti che molti osservatori esterni non comprendono.

**Dalle ultime indagini di un'importante società di ricerca, emerge che la redditività delle agenzie operanti in Italia è scesa, nell'ultimo triennio, di oltre il 22%. Le spese generali sono cresciute del 6%. A suo giudizio, esiste una "ricetta" per riportare equilibrio ai conti gestione agenziali?**

Se la redditività delle agenzie è scesa ai minimi termini, con minori ricavi e più costi di gestione, forse è anche perché ci si è affidati ad una sola "ricetta", magari redatta pensando troppo alle esigenze delle compagnie che è ovvio abbiano tutto l'interesse a trasferire incombenze amministrative non remunerate all'intermediario ed in qualche caso riducendo le remunerazioni provvigionali, rendendole semmai variabili. Le agenzie sono comunque l'asset distributivo più importante del mercato e credo la soluzione possa essere lasciare alla libera scelta imprenditoriale dell'agente come organizzare la propria Impresa Agenzia, non guardando solo ai modelli omologati dalle imprese. Le scelte vanno calibrate in base al punto di partenza di ognuno e alle opportunità che si possono cogliere sugli specifici mercati. Importante è far crescere la conoscenza, la consapevolezza e la professionalità degli intermediari anche con formazione altamente qualificata. Fondamentale poi adeguare costantemente ai tempi il sistema di regole che norma il rapporto con le imprese (Accordo Nazionale ed Accordi Integrativi di Gruppo).

**Lei è il presidente di un importante Gruppo Aziendale e possiede concreta esperienza. Cosa pensa dei "sistemi provvigionali variabili". Possono, a suo parere, riportare pareggio nei conti delle agenzie?**

Premessa fondamentale è che qualsiasi modifica non può prescindere dal rispetto dell'Accordo Nazionale e dei singoli Accordi Imprese Agenti. Detto ciò, non si può essere pregiudizialmente contrari alla previsione di remunerazioni legate ad obiettivi di sviluppo e redditività, ma le stesse contengono delle insidie pericolose rispetto alle quali bisogna essere attenti. In particolare è necessario rispettare due condizioni essenziali: le provvigioni di mandato non devono subire riduzioni e la parte variabile non deve rappresentare l'elemento per portare pareggio nei bilanci delle agenzie, ma un surplus che premia determinati risultati frutto di impegno e investimenti mirati. *(continua a p. 2)*



Roberto Salvi, presidente Gruppo Aziendale Toro Assicurazioni



Claudio Demozzi, presidente nazionale Sna



*(continua da p. 1)* Sempre in tale ottica credo piuttosto che ormai i tempi siano maturi per portare le imprese a riconoscere agli intermediari ulteriori remunerazioni legate alle incombenze amministrative che aumentano ogni giorno anche per effetto di sempre più complesse norme legislative.

**Rammento che all'atto della acclamazione del neo presidente Demozzi lei ha dichiarato all'intero Congresso che dal momento dell'elezione, conclusasi dopo una democratica campagna elettorale, il collega Demozzi diventava anche il "suo" presidente. Dall'esterno, lei non appare solo come il responsabile di una corrente di opposizione, quale in realtà è, che ovviamente esprime democraticamente le proprie critiche. L'immagine che lei esterna di se stesso è quella dell'accanito "avversario", comunque poco in sintonia con lo spirito di un Sindacato. Perché?**

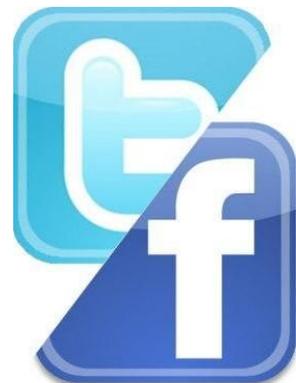
Confermo che Demozzi è il mio presidente. Ma tale affermazione non deve in alcun modo inibire la mia facoltà e il mio diritto di esprimere un pensiero diverso dallo stesso Demozzi. E' demagogia pura lamentarsi se qualcuno dissente, utilizzando i soliti luoghi comuni del "non mi fanno lavorare", "non mi capiscono", "strumentalizzano le mie affermazioni". Spesso attaccare chi critica è utile per distogliere l'attenzione dai contenuti delle critiche stesse. Io condivido gli obiettivi del Sindacato e sono disponibile al confronto al suo interno per il bene della categoria, a differenza di chi in passato ha generato diaspore in seno allo Sna, creando, quelle sì, spaccature per le quali ancora ci lecciamo le ferite. Se proprio vogliamo fare polemica, ricordo che lo stesso attuale presidente ha aspramente e pubblicamente criticato il precedente presidente Sna, pur essendo componente di quell'Esecutivo. Meglio essere accaniti avversari ma in modo aperto e trasparente piuttosto che fare carriera agendo senza lealtà contro la squadra della quale si fa parte. Affermo che questo modo di fare è assolutamente non in sintonia con lo spirito di un Sindacato.

**Nella sua lettera aperta del 3 aprile, divulga un passo di Renzo De Felice, tristemente noto, sul come si "afferma il fascismo"? In un Sindacato, quale è lo Sna, assolutamente apolitico e in un momento così delicato per tutti i suoi colleghi, presi da ben altri problemi, che significato può avere, quale utilità, questo modo di porsi? Non è una inutile provocazione?**

Innanzitutto ritengo che essere apolitico vuol dire non legato ad alcun partito politico, ma guai se nel Sindacato non si facesse politica, nel senso più nobile del termine. Ma questo è un altro discorso. Il mio riferimento al fascismo non era storico, ma legato allo stile con cui si guida un Organismo. Culto della personalità, propaganda, "chi non la pensa come me è un nemico", inesistente propensione al confronto, sono tutti tratti che oggi rivedo nella guida del Sindacato. Se qualcuno si è offeso, piuttosto che sventolare la coda di paglia, stimolasse la propria coscienza a cambiare atteggiamento.

**Vedrebbe di buon occhio una "tregua" tra le correnti interne a Sna, lasciando spazio e tempo, a questo Esecutivo di portare avanti le proprie strategie, nell'interesse esclusivo della categoria? Si sentirebbe di essere l'ideatore di una seria proposta pacifica?**

Il problema non credo sia la mancanza di spazio o tempo ma la volontà di fare. Di nuovo siamo agli alibi. Gli innegabili insuccessi politici di questa gestione non sono certamente da imputare ad altri se non alle scelte di chi guida il Sindacato. Le critiche sono state successive agli errori. Errori prevedibili e prova sta nel fatto che spesso sono stati annunciati con lettere di suggerimenti e pareri. L'inesperienza forse non ha fatto e non fa ben comprendere al nostro presidente gli scenari complessi nei quali opera e le relative conseguenze. Se tregua vuol dire tacere, non sono disponibile. Inviterei semmai il presidente e l'Esecutivo ad ascoltare le voci anche di dissenso all'interno del Sindacato, e mi sembra che al Comitato Centrale del 20 aprile le critiche sono state tante ed aspre e la cosa peggiore è che alle stesse non sono state date risposte esaurienti e convincenti. Dimostri Demozzi che è disponibile ad aggregare gli iscritti intorno ad un progetto di tutela della categoria e del ruolo degli agenti. Piuttosto che alimentare divisioni tra pluri e mono, guidi e tuteli le libere scelte di ognuno di noi. Di fronte ad un atteggiamento costruttivo e scevro da pregiudizi, tutti sono disponibili a collaborare. Sia Demozzi a dare tregua al suo modo arrogante di guidare il Sindacato, ma visto come ha gestito soprattutto la parte finale dell'ultimo Comitato Centrale, la vedo dura. Il rischio è che si assista ad una graduale disgregazione del nostro Sindacato e mi amareggia molto il fatto che non si stia facendo tutto quanto necessario per evitarlo. Le correnti nascono ed operano in modo critico quando non vengono ascoltati e rappresentati i legittimi interessi di tutti i colleghi.



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

Carla Barin



Adolfo Bertani, presidente Cineas



MERCATO

## Calamità naturali: così si ridisegna l'intero sistema

Dall'odioso aumento delle accise regionali sul costo del carburante all'ipotizzata e poi prontamente cancellata tassa sugli sms, in questi giorni abbiamo visto il governo cercare di affrontare il problema della copertura finanziaria delle operazioni della Protezione Civile e dei danni da eventi calamitosi come terremoti e nubifragi.

Ad oggi abbiamo visto solo tentativi disomogenei e scoordinati di affrontare il gap tutto italiano nella legislazione sulla copertura finanziaria delle calamità naturali, eventi che vengono ancora affrontati come casi isolati e una tantum. Purtroppo però si tratta di una percezione errata in quanto oltre la metà della popolazione italiana vive in aree soggette ad alluvioni, frane e smottamenti, terremoti, fenomeni vulcanici.

E non solo, uno **studio condotto dall'Agenzia europea per l'ambiente** dimostra che negli ultimi venti anni si è assistito a un brusco aumento di catastrofi naturali che rischia di confermarsi in futuro, soprattutto nel Centro nord (Toscana, Emilia Romagna) e nel Sud (dalla Campania alle isole meridionali).

Insieme all'aumento nel numero di calamità naturali è aumentato anche il costo annuale sopportato dalle casse già provate dello Stato, da qui la necessità di trovare una soluzione: non può tardare ancora l'approvazione di una legge sulla copertura finanziaria per le calamità.

Ricorrere a un decreto d'urgenza ogni volta che si verifica il disastro non è più praticabile, né dal punto di vista sociale né da quello economico. Questa prassi genera costi troppo elevati per lo Stato: ben 3,5 miliardi di euro l'anno, e non assicura servizi adeguati ai cittadini che a lungo attendono rimborsi, sempre troppo esigui rispetto al danno subito.

L'Italia rimane al momento l'unico Stato che si sobbarca il totale rimborso dei danni, con il risultato però - come abbiamo visto in questi giorni - di aumenti delle tasse e di ritardi nei rimborsi che hanno conseguenze drammatiche sulle popolazioni colpite.

### LA DISTANZA DAL RESTO D'EUROPA

Gli altri Paesi europei hanno già regolamentato questo settore, adottando sistemi di copertura che assicurano tempestivi rimborsi ai cittadini danneggiati: in Spagna, Francia e Svizzera le polizze incendio includono per legge le coperture contro le calamità naturali ed è obbligatorio per il cittadino stipulare questo tipo di assicurazione; anche Paesi come Marocco e Romania hanno già legiferato in tal senso.

Perché in Italia siamo così indietro? Innanzitutto perché in Italia su questo tema perdura un "processo di rimozione collettiva", che salta in occasione di eventi che, per gravità, richiamano l'attenzione dell'intera nazione. In secondo luogo perché, di fronte alla complessità del tema, le parti in causa hanno un approccio corporativo e non sistemico che le porta a non considerare la copertura finanziaria delle calamità naturali una vera priorità. E poi perché non si è fatta mai una vera campagna di informazione per spiegare al consumatore che è proprio lui il primo a trarre vantaggio da una legge che regolamenti le coperture assicurative sulle calamità naturali.

I cittadini sono consapevoli che l'attuale sistema è inefficiente, è l'opinione del 75% dei cittadini che vivono in zone a rischio. Per realizzare un sistema virtuoso in cui i cittadini riescano a ottenere con tempestività rimborsi di danni è necessario "fare sistema" tra assicurazioni, Dipartimento della Protezione Civile e associazioni dei consumatori per creare conoscenza e aumentare la propensione del cittadino per una welfare community, un sistema misto Stato/assicurazioni. Le potenzialità ci sono: già una nostra indagine del 2010 rivelava che il 65% delle persone residenti in aree a rischio ritenevano migliorativo un sistema misto rispetto a quello attuale, e circa il 72% sarebbe favorevole a sottoscrivere una polizza assicurativa contro i danni da calamità naturali se questa fosse deducibile dalle tasse.

*Adolfo Bertani, presidente del Consorzio universitario Cineas*



MANAGEMENT

## Una “fabbrica” per le idee

Non abbiate paura di socializzare le vostre idee. Vi sarà capitato ai tempi di scuola di non voler far copiare il vostro compito al compagno di banco e quindi di mettervi tutti storti cercando di non fargli vedere cosa stavate scrivendo. Oggi sul lavoro è praticamente la stessa cosa. Siamo tutti gelosi delle nostre idee. Non ne parliamo con nessuno e quindi alla fine non abbiamo stimoli a trovare nuove idee. Pensate che qualcuno ce le possa rubare? Le idee sono nostre e quindi difficile che ci possano essere rubate così come le abbiamo pensate. Diverse sono le intuizioni, quelle sono top secret. Tornando alle idee io penso seriamente che valga la pena di parlarne, di confrontarsi, solo però quando abbiamo già definito un piano di realizzazione. In qualche modo il confronto ci fa da “focus group”, ci permette di capire se sono o saranno idee di successo.

La condivisione delle proprie idee è come la stretta di mano, diventa molto più impegnativa di qualsiasi accordo scritto.

Le idee vanno coltivate, afferrate e sviluppate. Dobbiamo dedicare mezz'ora delle nostre giornate alle idee. Chiudiamoci in una stanza, al buio, con una musica di sottofondo e pensiamo a cosa di veramente innovativo potremmo fare. Dopo quindici minuti accendiamo la luce e scriviamo la nostra idea sul “quaderno delle idee”. Usiamo disegni, colori, pennarelli. Finita la mezz'ora chiudiamo il quaderno e torniamo alla nostra attività quotidiana. Il sabato mattina dedichiamoci a quell'idea che per tutta la settimana ci ha inseguito nei nostri pensieri. Mettiamola in pratica ed una volta realizzata ricominciamo a lavorare con il nostro quaderno. Scoprirete quante cose si possono fare solamente partendo da mezz'ora di pensieri in libertà. Attenzione però che nei primi mesi non è certo che verranno fuori delle idee o delle buone idee, non desistete, dedicate la mezz'ora giornaliera e prima o poi avrete qualche risultato.

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

MERCATO

## Tariffe Rc auto: l'Isvap amplia i profili monitorati

**Nell'indagine entrano le donne diciottenni e  
quarantenni in possesso di auto e moto**

L'Isvap porta da quattro a undici i profili tariffari oggetto dell'indagine sull'andamento dei prezzi Rc auto che l'Autorità presieduta da **Giancarlo Giannini** svolge trimestralmente. L'ampliamento, si legge in una nota, risponde allo scopo di aggiornare i parametri della rilevazione iniziata nel 2003 “per allinearla alle mutate condizioni del mercato, tenuto conto dei cambiamenti normativi intervenuti, dell'evoluzione del parco veicolare e degli effetti indotti dalla medesima politica tariffaria sulle tipologie di clientela assicurata”.

La più vistosa novità riguarda l'introduzione di quattro profili femminili, di differenti età, appartenenti a diverse classi di sconto e in possesso di motocicli o di autovetture.

In generale la nuova indagine, che ha per oggetto 21 province, tiene conto nella rilevazione di una maggiore disaggregazione dei dati per età, e di un maggior numero di tipologie di veicoli sotto copertura. In tal modo le tradizionali categorie maschili di assicurati diciottenni e quarantenni vengono estese, oltre ai casi di automobilisti di sesso femminile, agli assicurati cinquantacinquenni distinti secondo due diverse tipologie di vettura.

D.P.



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Ripamonti 44, 20141 Milano [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Pubblicità: Paola Della Torre [dellatorre@insuranceconnect.it](mailto:dellatorre@insuranceconnect.it)

Supplemento al 4 maggio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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