

PRIMO PIANO

Adir, habemus bonificum

Clima teso ieri a Roma tra sindacati e Atac: le polizze (e la sicurezza) di bus, tram e degli stessi passeggeri romani sono stati al centro di un acceso scambio verbale conclusosi solo questa mattina. "I mezzi pubblici della città circolano con polizze scadute", hanno tuonato Cgil, Cisl e Uil puntando il dito contro la municipalizzata del trasporto pubblico nella Capitale. "Non è vero, abbiamo già effettuato il bonifico per il rinnovo", la replica dell'Atac, i sindacati hanno contro-replicato sottolineando che il bonifico per il rinnovo della polizza con Assicurazioni di Roma (Adir) non era mai arrivato, aggiungendo che "dalla mezzanotte del 2 marzo tutti i tram e le metro di Roma sono sprovviste di copertura assicurativa". In effetti alle 14 di ieri, il bonifico non risultava pervenuto, come confermato da Giulio Bonimelli, responsabile amministrativo e gestore bancario di Assicurazioni di Roma. "Quindi resta il fatto che i romani avranno preso per tre giorni i mezzi pubblici senza assicurazione", hanno attaccato i sindacati. Il botta e risposta si è concluso questa mattina: è stata la stessa Fisas-Cgil a confermare che "il pagamento di Atac è arrivato ieri sera" e che quindi "oggi i mezzi circolano con assicurazione".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Io ne sono convinto

Rivitalizzare lo spirito di appartenenza al sindacato e aumentarne il numero di iscritti. Con questo duplice obiettivo, lo Sna ha inaugurato un laboratorio formativo per dirigenti e quadri delle sezioni provinciali, basato sulle tecniche di Pnl

A ognuno il suo canale. Partendo da questo assunto, alla base della programmazione neuro-linguistica (Pnl), il **Sindacato nazionale agenti (Sna)** ha ideato un singolare percorso formativo, indirizzato a quadri e dirigenti delle sezioni provinciali, con l'obiettivo di ravvivare il coinvolgimento e l'entusiasmo degli iscritti al sindacato e, a cascata, incrementare il numero di adesioni.

"Io ne sono convinto - racconta **Angela Occhipinti**, responsabile area **Nuovi iscritti** dell'esecutivo nazionale Sna - nasce dall'unione di due idee: la mia, di formare una *task force* nuovi iscritti in ogni provinciale; e quella della collega, **Tiziana Belotti**, di trasformare il tutto in un corso di formazione per quadri dirigenti Sna".

Negli ultimi anni, il sindacato non ha sviluppato una politica di nuovi iscritti, perdendo di vista il primario scopo di un'associazione: quello di fare proselitismo, ricercando nei numeri, non solo la forza politica, ma soprattutto un senso di appartenenza. "Per questo motivo - continua Occhipinti - abbiamo pensato di rispolverare l'antico spirito sindacale dei nostri presidenti provinciali, vere colonne portanti del nostro sindacato, rendendoli fautori e protagonisti di questo percorso formativo e motivazionale, con l'obiettivo di valorizzare i punti di forza di Sna attraverso il loro bagaglio professionale e sindacale e combinando il tutto con la tecnica della Pnl".

Secondo la programmazione neurolinguistica, quella verbale rappresenta solo il 7% della nostra comunicazione, mentre tutto il resto è governato dai cosiddetti segnali non verbali che attengono alla gestualità, al comportamento e all'utilizzo dei tre canali sensoriali: visivo, uditivo e cinestetico. "C'è chi li utilizza tutti - spiega Tiziana Belotti, responsabile area formazione dell'esecutivo nazionale Sna - ma, nella maggior parte dei casi, si tende a privilegiarne uno e l'obiettivo della Pnl è quello di ottimizzare l'uso dei tre canali sensoriali, al fine di rendere più efficace la comunicazione. Nel caso specifico, l'obiettivo è quello di rivitalizzare lo spirito di squadra e di appartenenza al gruppo e, facendo leva sui numerosi benefici offerti, aumentare il numero degli iscritti al nostro sindacato".

Il progetto, che prevede un laboratorio formativo, strutturato su tre giornate, che insegna ai fruitori (dirigenti e quadri delle sezioni provinciali), il modo più efficace di comunicare ai potenziali iscritti al sindacato i benefici dell'associazionismo, si sviluppa in due fasi. (continua a pag. 2)



Il corso in Piemonte


INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui





Il corso in Veneto e Trentino Alto Adige

(continua da pag. 1) “La prima strettamente formativa e motivazionale – spiega Occhipinti – si snoderà in 11 tappe e coinvolgerà tutte le regioni da Nord a Sud, laddove la scelta della location non è casuale, ma finalizzata a meglio valorizzare lo spirito di squadra che man mano si sta formando, con il ritrovato piacere di stare insieme, accomunati dalla stessa passione per il lavoro e le cose in cui crediamo; fra l’altro, stiamo registrando una nutrita partecipazione di giovani agenti che, affiancati dai loro presidenti provinciali, stanno producendo moltissime idee con tanta voglia di fare, dando ancora più vigore al nostro progetto. Una parte della giornata sarà, poi, dedicata alla tutela e all’assistenza sindacale ai colleghi in caso di revoche, ispezioni, vero

fore all’occhiello dei servizi Sna, presentata e promossa dal collega **Giuseppe Rapa**, responsabile per la tutela ed assistenza”.

La seconda fase è quella pratica, in cui tutte le provinciali metteranno in campo il proprio format, ideato nella prima fase, per promuovere lo Sna sul territorio. “In questa seconda fase – spiega Occhipinti – il gruppo di lavoro nuovi iscritti, composto da me e dai colleghi, **Claudio Forni, Emiliano Ortelli e Gaetano Vicinanza**, sarà costantemente a supporto delle provinciali con strumenti, nuove idee, organizzazione di eventi e quant’altro possa essere utile per divulgare e portare in alto il nome di Sna”.

“Nei nostri corsi – conferma Belotti – trasferiamo, non solo la teoria, ma anche attività di laboratorio: i partecipanti, suddivisi in gruppi e sottogruppi, elaborano, sulla base delle indicazioni ricevute, un progetto che ha come obiettivo quello di contattare, tra gli agenti, potenziali iscritti, per far conoscere il sindacato e trasmetterne i valori. In sostanza, i fruitori dovranno essere facilitatori di nuove iscrizioni”.

Il programma formativo, finora, ha interessato tre gruppi, ognuno dei quali costituito da 20 persone. “Trattandosi di corsi particolarmente interattivi – spiega Tiziana Belotti – la platea non può essere troppo numerosa; a oggi, ogni gruppo ha ricevuto 20 ore di formazione certificate, anche se, nella realtà dei fatti, si è trattato di molto di più, laddove sono ricomprese anche una serie di attività serali, ludico formative, finalizzate al *team building* e al *public speaking*”.

I primi gruppi sono stati quelli di Piemonte, Lombardia e Veneto. “Questa settimana – conclude la responsabile dell’area formazione – proseguiremo con Toscana e Liguria; successivamente, con Marche e Abruzzo, poi Umbria e Lazio e, a seguire, Sicilia e Sardegna, Puglia e Basilicata e, infine, Campania e Calabria, dove le sezioni provinciali sono meno numerose”.

Laura Servidio



CYBER CRIME

DUAL ITALIA
organizza al
Grand Visconti Palace
Viale Isonzo, 14 - Milano

MARTEDÌ 31 MARZO 2015 ALLE ORE 14.00

IL CONVEGNO
Cyber risks

**Lo scenario internazionale, i profili giuridici
e la risposta assicurativa di DUAL**

Programma

- Registrazione partecipanti e welcome coffee
- Apertura dei lavori e introduzione al tema
Maurizio Ghiloso, Managing Director di DUAL Italia
- Rischio informatico: lo scenario complessivo, le cifre del fenomeno
Niccolò Gordini, Professore di Economia e Gestione delle Imprese
all’Università degli Studi di Milano-Bicocca
- Profili giuridici e normativi
David Marino, Partner dello Studio legale DLA Piper
- L’esperienza di un assicuratore internazionale
Gillian Anderson, Technology & Cyber Underwriter di ANV SYNDICATE 1861
- Focus sui sinistri: dalla notifica alla gestione dell’emergenza fino alla liquidazione del danno
Sarah Reynolds, Property & Casualty Director
Nicholas La Stella, Property, Casualty & Special Risks Senior Adjuster di Charles Taylor Adjusting
Mike Harris, Partner di Grant Thornton Advisory
Alessandro Leone, Amministratore di Synapse Advisors
- La soluzione assicurativa. DUAL Italia presenta la nuova polizza DUAL Cyber
Mauro Semenza, Underwriting & Sales Director di DUAL Italia
- Domande e considerazioni finali



making relationships count

Part of the Hyperion Insurance Group

Per ricevere ulteriori informazioni e confermare la propria presenza scrivere a:
convegncyber@dualitalia.com

NORMATIVA

La road map dei rapporti tra Italia e Svizzera

Nella Convenzione tra i due Paesi, le parti si sono impegnate a proseguire il dialogo nel reciproco rispetto di tematiche quali i cross-border financial services, con un impatto sull'operatività in Italia delle banche elvetiche

A seguito della sottoscrizione dell'accordo tra Italia e Svizzera del 23 febbraio 2015 l'operatività delle banche extracomunitarie in Italia potrebbe vivere importanti cambiamenti.

Da un punto di vista normativo, le banche extracomunitarie possono operare in Italia sia in regime di stabilimento sia in regime di *libera prestazione di servizi*, previa autorizzazione di **Banca d'Italia** (sentita **Consob** laddove gli istituti di credito intendano prestare servizi di investimento).

Negli ultimi anni si è registrata una certa difficoltà per le banche elvetiche a ottenere il sopra menzionato parere favorevole di Consob. La causa di tale difficoltà deve probabilmente essere individuata nel non sempre agevole scambio di informazioni tra l'Autorità italiana e quella elvetica.

Questo scenario, come sopra premesso, potrebbe presto mutare: il protocollo sottoscritto il 23 febbraio tra l'Italia e la Svizzera modifica la *convenzione* tra i due Paesi per evitare le doppie imposizioni, e stila una *road map* mediante la quale le parti si sono impegnate a proseguire il dialogo reciproco rispetto a tematiche di comune interesse, tra cui la questione dei *Cross-border financial services*.

Nello specifico, riconosciuto che lo sviluppo delle operazioni di carattere transfrontaliero si deve basare su una maggiore collaborazione tra le rispettive autorità, la Svizzera si è dichiarata pronta a considerare di fornire una migliore e più efficiente assistenza amministrativa in favore di Consob e Banca d'Italia. I due Paesi hanno altresì dichiarato che continueranno a ricercare possibili soluzioni volte a migliorare le reciproche previsioni legislative legate alle operazioni transfrontaliere.

Si ritiene, dunque, ragionevole ipotizzare che il mutamento delle relazioni tra le Autorità dei due Stati firmatari possa favorevolmente influenzare la possibilità per le banche elvetiche di prestare servizi di investimento in Italia.

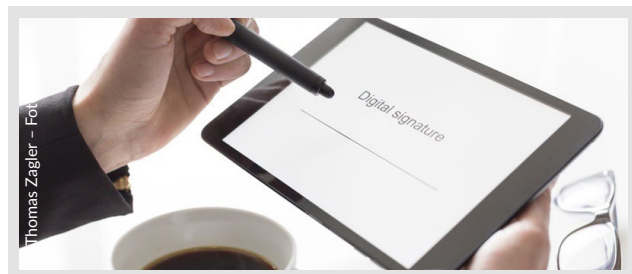
In ordine a quanto sopra, pare utile ricordare che Banca d'Italia ha dato avvio a una pubblica consultazione sul documento recante la proposta di revisione delle disposizioni di vigilanza in materia di attività bancaria transfrontaliera fra Italia e Stati extracomunitari. La consultazione terminerà il 21 marzo 2015.

**Laura Mazzuoccolo,
e Alberto Prade,
Studio Legale Zitiello e Associati**

IVASS

Semplificazione, l'Ivass vara nuovo regolamento

Ecco le norme introdotte al termine delle consultazioni con Ania, le associazioni degli intermediari e i consumatori



Via libera dall'**Ivass** al regolamento sulla semplificazione delle procedure e degli adempimenti burocratici nei rapporti tra imprese, intermediari e clientela. Le nuove norme emanate arrivano al termine di un'intensa fase di consultazioni con l'**Ania** e con le principali associazioni rappresentative degli intermediari assicurativi e dei consumatori.

L'obiettivo implicito del regolamento è quello di promuovere il ricorso all'innovazione tecnologica, riducendo gli adempimenti cartacei e la modulistica, aprendo all'innovazione digitale. Nello specifico, le principali novità riguardano: l'obbligo per gli intermediari iscritti al **Rui**, e per le imprese d'assicurazione, di dotarsi di un indirizzo di posta elettronica certificata; la sollecitazione all'utilizzo della firma elettronica avanzata, qualificata, digitale e grafometrica per la sottoscrizione della polizza e della documentazione relativa al contratto di assicurazione; la messa a disposizione del cliente, e senza oneri a carico dello stesso, degli strumenti di pagamento elettronici, anche nella forma on line, per corrispondere i premi assicurativi; la possibilità di procedere alla ricezione/trasmisione di documentazione precontrattuale e contrattuale attraverso posta elettronica; e, infine, il divieto per le imprese e per gli intermediari di chiedere al contraente la documentazione già prodotta per altri contratti preesistenti. Trattative aperte, intanto, per ulteriori interventi di semplificazione.

Renato Agalliu

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

50
ARAG
2015

Insurance Daily



GIOVEDÌ 5 MARZO 2015 N. 670

INNOVAZIONE TRA CONOSCENZA E SERVIZIO

Milano, 19 marzo 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Risposte per una società in evoluzione**
Enrico Finzi, presidente Astraricerche

10.00 - 10.20 - **Come cambiano i comportamenti dei consumatori e con quali strumenti innovativi il mercato risponde**
Francesco Sgobio, P&C Sales and Practice Leader di Towers Watson Italia

10.20 - 10.40 - **Big Data Analytics: scenario di riferimento e opportunità di innovazione e sviluppo per il business assicurativo**
Alessandro Piva, responsabile ricerca Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence, Politecnico di Milano

10.40 - 11.00 - **Multichannel delivered**
Enrico Fermi, business developer executive area Insurance DDWay Dedagroup ICT Network

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Semplificare il linguaggio assicurativo**
avv. Andrea Polizzi, jenny.avvocati
avv. Matteo D'Argenio
Manuela Anelli, dottore di ricerca in linguistica storica, Iulm

12.00 - 12.45 - **I messaggi nelle campagne pubblicitarie**
Enrico Cavallari, chief marketing officer AXA Italia
Alida Galimberti, chief marketing officer Zurich Italia
Claudia Ghinfiati, responsabile brand advertising e web management Generali Italia
Barbara Panzeri, direttore marketing Direct Line

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **"Insurance Mobile Payment": la semplicità come miglior complice per la rete distributiva**
Giovanni Drago, responsabile Business Unit Grandi clienti Nord-Ovest, Gruppo Euris

14.20 - 14.40 - **I comparatori tra esigenze di innovazione e concorrenza**
Mauro Giacobbe, amministratore delegato Facile.it

14.40 - 15.00 - **Un nuovo marketplace digitale per il mercato italiano**
Gianluca Berghella, presidente e Ceo di Armundia Group

15.00 - 15.20 - **Obiettivo Customer Experience: il ruolo dei canali distributivi**

15.20 - 15.40 - **Riformulare la distribuzione in banca**
intervista ad Andrea Battista, amministratore delegato Eurovita

15.40 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Dalle informazioni alle strategie commerciali**
Marco Baldan Bembo, responsabile marketing UnipolSai
Marco Brachini, direttore marketing Sara Assicurazioni
Yuri Narozniak, vice direttore generale Groupama Assicurazioni
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Gianluca Zanini, innovation leader AXA Italia
Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti Reale Mutua Generali ()*

sponsorizzato da



ARMUNDIA GROUP
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



AVIVA



DIFESA LEGALE



DEDAGROUP
ICT NETWORK



GRUPPO EURIS



by



Cross Data

TOWERS WATSON



First in Safety, Security and Services

(*) invitato a partecipare

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo