



EDITORIALE

L'evoluzione dei modelli assuntivi

Polizze vita, protection e nuove soluzioni assicurative capaci di incontrare le esigenze della clientela in ambiti dalle grandi potenzialità, come Tcm, Ltc, infortuni o perdita di impiego. Si tratta di un'offerta che le compagnie cercano di sviluppare non più attraverso offerte "ancillari", abbinate a prodotti di finanziamento, prestiti, mutui o conti correnti. Anche in modalità stand alone, infatti, questa tipologia di polizze è in grado di garantire risultati soddisfacenti in termini di raccolta. Il gap da colmare è però ancora grande e suggerisce alle compagnie di intervenire con più efficacia non solo sull'immediatezza dell'offerta ma anche sui modelli di sottoscrizione e di pricing. Per due motivi fondamentali: l'evoluzione dei modelli di acquisto del cliente, che richiederà una più rigorosa attività di preselezione e approvazione in fase assuntiva, e la progressiva integrazione/collaborazione tra canali distributivi, internet, reti agenziali, sportelli bancari.

In prospettiva futura, pertanto, le compagnie dovranno investire per creare sistemi decisionali capaci di migliorare le modalità con cui supportare, e quindi valorizzare, il singolo canale distributivo o punto di accesso al cliente, determinare il prezzo da proporre, individuare il target da assicurare con proposte mirate. E arrivare così a cogliere opportunità oggi apparentemente lontane ma basate su una più articolata correlazione tra cliente e canale distributivo utilizzato.

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

INTERMEDIARI

Anapa: un modello associativo che punta alla convergenza

Come presidente della nuova associazione sindacale, Vincenzo Cirasola punta a obiettivi ambiziosi: raccogliere iscritti tra gli agenti "non allineati", creare un dialogo con le compagnie e con le istituzioni, sanare le divergenze tra gruppi agenti e sindacato

La costituzione di Anapa parte dalla volontà di unire gli interessi di tutti gli attori del settore per raggiungere obiettivi che fino a ora la tradizionale attività sindacale non è stata in grado di cogliere. Per **Vincenzo Cirasola** - ex vice presidente Sna e tuttora a capo del gruppo agenti di **Generali** - si tratta di intavolare con le imprese un rapporto costruttivo e non conflittuale, basato sul confronto e sul reciproco rispetto dei ruoli. Una posizione che crea scompiglio negli equilibri consolidati del settore: per i fondatori di Anapa, tra cui molti presidenti di gruppi agenti, trattare con le imprese non significa assecondare ciecamente le loro posizioni ma trovare una linea comune, di reciproco interesse, perché gli obiettivi di business di entrambe le parti si possono raggiungere solo collaborando.

Vincenzo Cirasola, lei è stato promotore di Anapa, la nuova associazione di rappresentanza di cui è oggi presidente. Quali sono i vostri obiettivi e in che modo intendete distinguervi dalle altre realtà di rappresentanza degli agenti di assicurazione?

Siamo convinti che Anapa sarà una novità importante per la categoria. Nel tempo ci siamo resi conto che sempre di più si creano situazioni contingenti che richiedono un diverso modello associativo, una forma di rappresentanza più pragmatica, che vada oltre le posizioni ideologiche, rispettabili ma a nostro avviso ora non più primarie.

Ci rivolgiamo in modo esclusivo agli agenti professionisti mono e plurimandatari. Il nostro obiettivo è di portare la loro voce su tutti i tavoli importanti, in modo particolare quelli di Ania e delle istituzioni politiche, cambiando il metodo di approccio: la conflittualità non porta a nulla e solo con una buona negoziazione si ottengono i risultati.

Anche la riapertura del dialogo con Ania, Ivass e mondo politico è un obiettivo comune tra le rappresentanze degli agenti: voi come intendete agire?

La partecipazione degli intermediari ai tavoli delle istituzioni è importante, perché come categoria abbiamo anche un ruolo sociale. Ribadisco però che la rappresentanza degli intermediari mono e plurimandatari va fatta in modo diverso da quanto fatto finora, puntiamo a un approccio che consideri ogni tavolo come luogo di concertazione.

Quali rischi vede oggi per agenti e intermediari?

Il rischio principale è la disintermediazione. Prendiamo ad esempio la Rc auto: la nuova polizza proposta è un prodotto base che garantisce una copertura standard a costi più contenuti, ma che non è sufficiente per avere un'adeguata garanzia di tutela. Le polizze auto sono molto complesse ed è necessario un agente che fornisca consulenza, un ruolo di intermediazione che rischiamo di perdere con questa legge.

Un altro rischio che vedo è la diminuzione di redditività: le provvigioni della Rc auto diminuiscono ogni anno e con esse il fatturato delle agenzie.
(continua a p.2)



Vincenzo Cirasola, presidente Anapa



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



(continua da p.1) Ritengo che la collaborazione tra colleghi possa rivelarsi interessante e proficua in molti ambiti ma non in quello della Rc auto, attività portante per molte agenzie che si sta rivelando una torta sempre più piccola per essere anche suddivisa.

A proposito di collaborazione tra intermediari, è secondo lei una possibilità attuabile, di interesse reale per gli agenti?

Già dal 2008 dico che la collaborazione tra agenti può aiutare in alcune situazioni, nel momento in cui le mie proposte non riescono a soddisfare il mio cliente. Con un po' di preoccupazione sono convinto che con la collaborazione si avvantaggerebbero le compagnie primarie: essendo quello tra agenti un contratto di subappalto, ritengo che la compagnia più grande otterrà dei vantaggi.

Preoccupazioni possono sussistere a oggi relativamente alla gestione della privacy, all'informativa, alla formazione, all'adeguatezza del prodotto, alla gestione di eventuali sanzioni. Tutte problematiche che se non risolte potrebbero portare a non rendere operativa la legge.

La presenza e il ruolo dei presidenti di gruppi agenti nell'ambito di Anapa potrebbe indicare una vicinanza dell'associazione delle imprese di assicurazione. Tale vicinanza può agevolare la riapertura del dialogo con Ania per un accordo nazionale?

Il progetto Anapa è nato dalla volontà dei presidenti di gruppo in quanto, confrontandoci, abbiamo riscontrato la distanza delle associazioni di categoria generaliste dai nostri problemi. Lo scorso 30 maggio abbiamo iniziato un percorso auspicando che ci pervenisse il supporto di Unapass e Sna per costruire una nuova casa comune, supporto che non è arrivato. Nonostante questo, il 30 novembre alla costituzione di Anapa erano presenti circa 250 colleghi di tutte le compagnie che hanno acclamato questa giunta esecutiva e gli altri organi: abbiamo quindi la credibilità di una rappresentanza eterogenea, non solo di gruppi aziendali.

Certo che essere gruppi, nel metodo, agevola le relazioni con Ania, con cui auspichiamo di riprendere presto il dialogo con obiettivi a valore aggiunto che vadano oltre la ripartizione. Solo trovando un accordo interessante per entrambe le parti si possono raggiungere i rispettivi obiettivi di business.

Che prospettive concrete ci sono di raggiungere un nuovo accordo nazionale?

Dopo la scelta del presidente di Ania di rinviare ogni negoziazione generalista e riportare tutto ai gruppi aziendali, ogni gruppo ha rispettato il proprio ruolo evitando quello generalista. I gruppi aziendali devono stare a fianco del sindacato generalista perché quest'ultimo è necessario proprio per dare equilibrio e alleviare la vulnerabilità dei presidenti di gruppo.

Premesso questo, riteniamo che nella negoziazione con Ania si debba concordare insieme un quadro, dove la cornice disegna i termini

Per riuscire ad avere una rappresentanza credibile è necessario essere numerosi: tra gli obiettivi di Anapa c'è l'adesione di chi non è iscritto a nessun sindacato. Come pensate di fare?

Auspichiamo di riuscire a coinvolgere i colleghi che sono convinti che partecipare solo ai gruppi aziendali consenta di avere tutte le tutele. Il gruppo non può essere autosufficiente, per ottenere risultati dobbiamo uscire dall'individualismo che finora ha caratterizzato il settore.

Il nostro nuovo modello associativo vuole agire in sinergia con i gruppi aziendali, che saranno complementari e coesenziali.

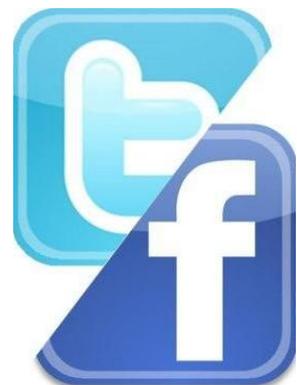
La nascita di Anapa è vista da molti come un segnale di tradimento da parte sua nei confronti di Sna. Come risponde a chi ha questa opinione?

Tradire è una parola che implica l'aver agito di nascosto, nel nostro caso invece si è parlato molto prima di arrivare a una risoluzione. Abbiamo cercato di risolvere le divergenze e forse è mancata la capacità di ascoltare. Poi, come nelle famiglie, a volte è meglio lasciarsi che andare in contrasto tutti i giorni.

Lei spesso è accusato di protagonismo e di avere per questo danneggiato l'unità della categoria. Cosa risponde a questa osservazione?

Non è questione di visibilità, ne avevo già, considerato che sono presidente anche di un importante gruppo agenti che da 10 anni mi conferma nel ruolo. Mi affido a quanto diceva Churchill, ovvero che se hai molti nemici è perché hai fatto qualcosa per cambiare le cose.

Maria Moro



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



MERCATO

Fondazione Ania: in Italia un morto ogni 8 ore in incidenti motociclistici

L'allarme diffuso a ridosso dell'introduzione delle nuove norme del codice della strada



Un morto ogni otto ore. È questo il numero di vittime provocato da incidenti che hanno coinvolto dei motocicli. Una statistica impressionante, a proposito della quale l'Italia può vantare un triste primato, essendo il primo Paese in Europa per numero di morti in moto. Secondo i dati forniti dalla **Fondazione Ania per la sicurezza stradale**, sono 1.030 le persone che nel 2011 hanno perso la vita in incidenti sulle due ruote, quasi un terzo dei 3.860 morti complessivi per incidenti stradali registrati.

“Le modifiche al Codice della strada entrate in vigore il 19 gennaio rappresentano un importante passo per arginare questo fenomeno”. È quanto denuncia il segretario generale della Fondazione Ania per la sicurezza stradale, **Umberto Guidoni**, secondo il quale l'introduzione delle nuove norme “È un importante passo per tentare di arginare il fenomeno”. Le modifiche al Codice riguardano, in prevalenza, proprio le moto e i motocicli. Guidoni spiega che “le modifiche, tra le altre cose, prevedono la cancellazione del vecchio patentino per i ciclomotori, trasformato in patente AM, e porteranno ad un innalzamento da 21 a 24 anni dei limiti di età per condurre moto di potenza elevata (oltre 35 Kw). Ciò che deve essere chiaro - continua Guidoni - è che le nuove disposizioni non sono da considerare meri appesantimenti burocratici o amministrativi, né nuovi oneri per gli italiani.

Le novità legate alle patenti per moto e motorini contribuiranno a far crescere la cultura del rispetto delle regole della strada e il senso civico dei conducenti”. Complessivamente le patenti di guida passeranno da 9 a 15 e, sia per quello che riguarda i mezzi a due ruote sia per quanto concerne tutti gli altri veicoli, verranno introdotte misure che potranno allineare l'Italia agli standard previsti dall'Unione europea.

Guidoni sottolinea come la Fondazione Ania si sia “battuta a lungo perché fossero introdotte misure in grado di aumentare la sicurezza dei motociclisti”. In tal senso, l'introduzione dell'obbligatorietà della prova pratica per il conseguimento del patentino dei ciclomotori era un punto fondamentale. “Ottenuto questo - conclude Guidoni - siamo convinti che le nuove normative consentiranno di guidare moto più veloci e più potenti solo dopo alcuni anni di guida su mezzi più alla portata di conducenti inesperti, che forniranno quella formazione necessaria per poter condurre mezzi che hanno un rapporto peso/potenza maggiore”.

Beniamino Musto

NEWS

Scomparso Domenico Assini, presidente gruppo agenti La Fondiaria

È stato fino all'ultimo impegnato nell'integrazione Unipol-Fonsai

Domenico Assini, presidente del gruppo agenti **La Fondiaria**, è morto giovedì pomeriggio improvvisamente a Roma all'età di 73 anni. I funerali si sono celebrati a Roma, sabato scorso, alle ore 11 presso la Chiesa Nuova di Santa Maria in Vallicella, in Piazza della Chiesa Nuova, vicino Piazza Navona.

Domenico Assini era da 17 anni presidente del gruppo agenti La Fondiaria. Era il *dominus* di una delle più importanti e antiche agenzie Fondiaria storica di Napoli, e divideva la propria attività tra Roma e il capoluogo partenopeo. Uomo di grande cultura, appassionato di vela e di mare più in generale, aveva studiato economia e giurisprudenza. Chi lo conosce da tanti anni ne parla come di un “buon tecnico” e “imprenditore vero” con una “caratura commerciale di grande spessore”.

Caro amico del giornalista Bruno Vespa, era dotato di una “sottilissima ironia”. Il nipote, Alfonso Santangelo, è presidente Sna di Napoli. Impegnato fino all'ultimo nelle trattative con Unipol per rendere il più soft possibile la fusione ed evitare “spargimento di sangue tra gli agenti”, Assini è stato comunque convinto sostenitore dell'operazione: stimava il direttore generale di Bologna Franco Ellena e l'ad Carlo Cimbri.

“Con il cuore pieno di commozione e di tristezza - scrive in una nota il segretario del Gaa Sai Luigi Ragusa - partecipo l'improvvisa scomparsa di Mimì Assini, presidente del gruppo agenti La Fondiaria, uomo di grandi capacità che ha voluto dedicare la sua vita a un solo sogno: l'emancipazione e la dignità degli agenti. A nome del Direttivo desidero esprimere alla famiglia e ai colleghi de La Fondiaria il nostro cordoglio”.

Il gruppo agenti La Fondiaria, Fondiaria Sai, Gam, Magap, Gaa Sai, Gaa Sai ricordano il collega scomparso.

F.A.





RICERCHE

Le sfide del 2013 secondo i responsabili della sicurezza informatica

L'ultimo report dello Sbic delinea le strategie da adottare per rispondere ai trend IT di maggiore impatto

Analisi dei Big Data, mobilità enterprise, *cloud computing* e social media: sono alcune tra le innovazioni che, nel corso del 2013, lanceranno una sfida alle basi delle strategie di *information security*.

Ad affermarlo è **Rsa**, la divisione sicurezza di **Emc**, tra i principali player per quanto riguarda le soluzioni di sicurezza, *risk* e *compliance management* per il business. Rsa ha presentato l'ultimo report redatto dal **Security for business innovation council (Sbic)**, entità formata da un gruppo di esperti di sicurezza informatica appartenenti alle aziende Global 1000, che produce periodicamente report per esaminare il ruolo centrale dell'*information security* nell'innovazione per la gestione del business. L'ultimo di questi report ha come titolo "Information Security Shake-Up: Disruptive Innovations to Test Security's Mettle in 2013", e si basa sull'*expertise* e sull'esperienza concreta di 19 *security leader*.

Il report delinea quattro strategie per aiutare le aziende ad adattare i propri programmi di *information security* e abilitare l'innovazione di business nel corso dei prossimi 12 mesi. Queste strategie includono il potenziamento delle capacità di risposta al rischio, la preparazione del *middle management* e il contrasto delle problematiche IT della catena dei fornitori.

Nel proprio report, il Council delinea l'impatto che i principali trend avranno sui team di sicurezza, suggerendo come indirizzarli. Per cominciare, viene spiegato come la rapida adozione del *cloud computing* farà emergere le preoccupazioni relative alla sicurezza, con la conseguenza che le aziende avranno bisogno di valutare e implementare in maniera efficace il controllo dei parametri di sicurezza dei loro fornitori. Per quanto riguarda i social media, il Council prevede che ci sarà bisogno di policy complete e controlli di sicurezza efficaci per gestire i rischi che questo ambito può produrre.

Passando poi al capitolo mobile, il report prevede che aumenteranno i rischi legati alla sua adozione, obbligando i team a gestirli con cautela. Da ultimo, viene spiegato come il valore dei Big Data richiederà ai team di sicurezza di creare piani pluriennali per far evolvere correttamente il proprio modello di gestione della sicurezza, che consentano di usare i Big Data per risolvere le minacce più efficacemente, e dovranno essere coinvolti sin dall'inizio in qualsiasi loro nuovo progetto per comprenderne i rischi e sviluppare le strategie che serviranno successivamente a gestirli.

B.M.

PSICOLOGIA

Crisi di panico, un accumulo di energia vitale

Siamo alla guida della nostra macchina: a un certo punto avvertiamo un capogiro e la nostra sudorazione comincia ad aumentare in modo inaspettato e senza un reale motivo. Pensiamo di essere vicini a svenire, l'intensità e la rapidità dell'insorgenza del fenomeno ci debilita e ci spaventa. Ecco, ora ci sentiamo spossati, come se avessimo fatto uno sforzo intenso. E ricordiamo che questa sensazione brutta, che dura poco, si era già manifestata in altre occasioni.

Siamo in preda ad un attacco di panico.

Ma da che cosa sono causati gli attacchi di panico?

Sono causati da un accumulo di energia vitale che, quando non può scorrere si accumula fino a esplodere.

Attraverso il panico, tutta l'energia vitale precedentemente compressa dentro uno stile di vita inadeguato viene scaricata di colpo, creando un sovraccarico che ci fa sentire completamente travolti.

E allora cosa dobbiamo fare durante una crisi di panico? Semplicemente nulla, lasciare che la crisi si manifesti in tutta la sua violenza, sedendoci o rilassandoci il più possibile, dal momento che non succederà nulla se non il manifestarsi dei sintomi di cui sopra. Se siamo in macchina, fermiamoci e rilassiamoci, se siamo in una riunione usciamo con la scusa di andare in bagno, se stiamo parlando sorridiamo e beviamoci un bicchiere d'acqua. Il panico passa da solo e le energie accumulate si scaricano come per magia.

Finita però la crisi di panico, se non patologica, dobbiamo cercare di evitare che si accumuli altra energia vitale. Per esempio attraverso una corsa quotidiana, una partita di tennis, lo sport in genere. Se invece il panico diventa patologico allora bisogna ricorrere alle cure di uno specialista, il quale, attraverso una terapia ad hoc (agopuntura, ipnosi o farmacologica), potrà curarci.

Spesso, però, chi soffre di crisi di panico riesce comunque a convivere mettendo in atto una strategia "del troppo pieno" quando viene superata la pressione interna, la nostra "valvola del troppo pieno" inizia ad aprirsi, scaricando la pressione energetica che si era creata.

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