



EDITORIALE

Un abbraccio per l'unità della categoria

Si è conclusa così la XIII Assemblea Unapass svoltasi a Roma nei giorni scorsi, con un abbraccio tra Claudio Demozzi, presidente Sna, e Massimo Congiu, riconfermato presidente dell'Associazione (che da oggi cambia nome per definirsi Rete Impresagenzia, associazione dell'intermediazione assicurativa). Un gesto simbolico, carico di promesse da scolpire nero su bianco, illustrando tempi e modi, step e modalità per tradurre le intenzioni e le necessità degli agenti in risultati concreti.

Quale sarà la fisionomia del nuovo soggetto unitario, questo "ideale" al momento concretizzatosi solo nell'abbraccio tra i due presidenti, rimane però materia decisamente incerta. Il dialogo con Ania, le liberalizzazioni, l'evoluzione della figura dell'intermediario sono obiettivi condivisi su cui nessuno si permetterebbe di obiettare. Ma gli interrogativi e i dubbi su "come" raggiungere tali obiettivi mi sembrano, ancora oggi, più che legittimi. Sono gli stessi interrogativi che hanno frenato, negli anni, la costituzione di una Federazione Unitaria capace di unire le forze dei due sindacati, nata solo a parole e mai nei fatti. Certo, oggi lo scenario è divenuto più urgente rispetto al passato. Ma uno dei nodi, che potrebbe vedere muovere l'ago della bilancia da una parte piuttosto dall'altra, rimane senza dubbio il ruolo che si vorrà attribuire ai Gruppi agenti. E, soprattutto, quello che i gruppi aziendali vorranno ricoprire in prima persona o affidare alle rappresentanze di categoria, sindacati o associazioni che siano.

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

INTERMEDIARI

Un passo decisivo verso l'unificazione?

Un progetto comune tra Sna e la neonata Rete Impresagenzia, nuova denominazione attribuita da oggi a Unapass. Ma dopo le dichiarazioni di intenti Claudio Demozzi auspica che si passi subito dalle parole ai fatti iniziando un serio confronto sui temi chiave per la categoria

Un soggetto sindacale unitario, se ne discute da anni, tra impegni assunti e poi disattesi, e direzioni chiaramente tracciate seguite poi da fumose inversioni di tendenza. Il tempo ci dirà se quanto accaduto nei giorni scorsi, in occasione della XIII assemblea generale dell'Unapass, che ha riconfermato Massimo Congiu alla guida dell'Associazione, è l'ennesima tappa di un accidentato percorso destinato però a concludersi positivamente o se le strade finiranno fatalmente per dividersi.

Il documento finale della tre-giorni romana che ha portato l'Unione nazionale agenti professionisti di assicurazione a mutare la sua denominazione in Rete Impresagenzia e a dotarsi di un nuovo statuto, ha ribadito anche la volontà di procedere "all'auspicata riunificazione di tutti gli agenti intermediari di assicurazione".



Claudio Demozzi, presidente Sna

Una dichiarazione di principio che in casa Sna è stata accolta "con fiducia e ottimismo visto lo spirito di collaborazione che ha contraddistinto la convention, ma che - sottolinea il presidente Claudio Demozzi - ancora una volta si esprime in termini generali e non indica in concreto quali passaggi intende concretizzare". Insomma lo Sna aspetta di capire se questo sia il momento decisivo in cui far seguire veramente i fatti alle parole e sostanziare i proclami con un'azione congiunta finalizzata a lavorare per un programma comune. Il primo passo in questa direzione dovrebbe essere la costituzione da parte di Rete Impresagenzia di un gruppo di lavoro per l'unificazione, analogo a quello costituito dallo Sna circa un mese fa. "Questa volta siamo arrivati al punto in cui o si sciolgono tutte le riserve e si stabilisce con fermezza una direzione univoca rispetto al modo, gli strumenti e le strategie, con cui perseguire la tutela della categoria, oppure ognuno va per la sua strada".

I presupposti sembrerebbero esserci, Congiu nella sua relazione ha parlato di accelerare i tempi per arrivare al massimo entro la prossima primavera a definire un piattaforma comune per la riunificazione degli agenti di intermediazione.

I TEMI SU CUI AVVIARE IL CONFRONTO

Ma allora, poste ancora una volta le intenzioni, quali sono i temi chiave di cui parlare finalmente ad un'unica voce? "Le liberalizzazioni, il rapporto della rappresentanza sindacale con le imprese di assicurazione e con l'Ania, la figura dell'intermediario del domani". Snodi cruciali per il futuro di questo patto e più in generale per le sorti degli agenti che - come sottolinea Giorgia Pellegrini, vice presidente di Sna - "sono chiamati ad affrontare una duplice sfida: da un lato la concorrenza di nuovi canali alternativi di distribuzione assicurativa e dall'altra i cambiamenti legislativi e istituzionali che negli ultimi anni sono stati sempre subiti e mai agiti dalla categoria". L'auspicio è che l'happy ending di questo eterno fidanzamento possa significare una svolta decisiva anche in termini di autoregolamentazione della rete agenziale nell'ottica di tornare a crescere, culturalmente e professionalmente, e conquistare una nuova centralità nel panorama economico nazionale.

Diana Pastarini



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



L'incontro dei dirigenti GAA a Bologna

INTERMEDIARI

Al via una nuova associazione degli agenti, Comitato costituente al lavoro

Da oggi al lavoro per l'Assemblea costituente, lo statuto e il manifesto

Mentre **Sna** e **Unapass** sembrano a un passo dalla riunificazione, spunta una nuova associazione. È ufficiale, dopo che l'assemblea di Unapass si è conclusa riconfermando la presidenza Congiu e avviando l'unificazione con Sna. Prende le mosse quindi il Comitato costituente della nuova aggregazione, riunitosi effettivamente già il 12 settembre, ma solo da oggi operativo. È il primo passo di quel percorso progettato dagli originari dodici presidenti di gruppo in maggio, concretizzatosi lo scorso 5 luglio e oggi, si legge in una nota diffusa, "passato dalle parole ai fatti, inizia a tradursi in concreto".

Si tratta, come più volte ripetuto dall'inizio della sua progettazione, di un nuovo organismo di rappresentanza che "non contempla esclusi". Il neonato Comitato, formato da tutti gli organi dirigenti dei gruppi agenti promotori dell'iniziativa, tra cui il **Gaa Generali, Zurich, Aviva, Vittoria, Axa Italia, Itas**, chiama quindi Sna e Unapass, o meglio "il loro iscritti", ma soprattutto quella "stragrande maggioranza dei colleghi che non aderiscono a nessuna delle due organizzazioni sindacali". Il 12 settembre, alla presenza di circa 200 agenti, secondi i dati comunicati dal Comitato, sono stati illustrati gli obiettivi, "incontrando plauso e condivisione".

Al centro della filosofia della nuova associazione, benché ancora non vi sia statuto né manifesto, sarà la presenza forte dei gruppi agenti. Questi ultimi, si legge, non saranno sotto il cappello di un'organizzazione più generalista, ma a fianco, sullo stesso livello, o forza. "La nuova associazione - dice il Comitato costituente - riconoscerà anche su base statutaria l'importanza dell'apporto che deriva dai gruppi agenti e il ruolo coesistente e complementare degli stessi, che devono essere affianco e non sottostanti l'organizzazione generalista". Si tratta di riconoscere, secondo il Comitato, "l'apporto politico e intellettuale, insieme all'esperienza acquisita nel campo delle negoziazioni con i rispettivi vertici aziendali".

La forza della nuova associazione dovrà esprimersi tanto nel confronto con il singolo agente quanto in quello con la collettività, "come pure nella gestione dei rapporti istituzionali, in primis con Ania, Authority e Governo". Solo attraverso una "nuova, riconosciuta, e credibile rappresentatività", dicono dal Comitato, è possibile tornare a rinegoziare alla pari con le istituzioni.

Alle viste quindi i primi appuntamenti, tra contenuti, forme e logistica. I compiti che il Comitato costituente saranno redigere la bozza dello statuto, individuare il nome del nuovo aggregato, ricercare "un'adeguata sede sulla piazza di Roma, implementare le risorse amministrative e nominare un'Assemblea costituente". Quest'ultima sarà aperta a tutti coloro che condividono e si riconoscono nella "visione strategica". Il manifesto programmatico invece sarà prerogativa del Comitato, "che metterà in luce i grandi temi che interessano la categoria".

F.A.

RISK Master
MANAGER

LOSS Master
ADJUSTER

 **CINEAS**
PER UNA CULTURA DEL RISCHIO

> approfondisci su www.cineas.it



Fine Art, dalla valutazione dell'opera alla gestione del rischio

Nell'ambito del workshop organizzato da XI Insurance e Anra, un approfondimento dedicato al mondo delle opere d'arte

Dietro ogni oggetto d'arte si nasconde un mondo: il vissuto dell'autore, la poetica dell'opera, il portato culturale e le implicazioni derivanti dal contesto storico in cui è stata concepita. Dietro ogni oggetto d'arte situato in un museo, una fondazione, una grande azienda o la collezione di un privato c'è tutto questo, e molto di più. C'è il suo "valore" che comprende la sua valutazione, in termini di autenticità e stato di conservazione; e la sua copertura assicurativa, in termini di gestione del rischio in caso di danneggiamento, deterioramento e furto. L'argomento è stato oggetto di un dettagliato approfondimento nel corso del workshop organizzato da **XI Insurance** e **Anra** dedicato al tema del *"Risk Management innovativo: nuovi strumenti e applicazioni"*. Una delle sessioni ha affrontato nello specifico il tema della valutazione delle opere e della gestione del rischio in ambito Fine Art, analizzando le peculiarità intrinseche al settore e le ricadute sul piano assicurativo.

La complessità nella valutazione dell'opera

In primis, l'architetto e consulente d'arte dello studio Vasaris, **Lorenzo Bruschi**, ha chiarito alcune criticità proprie dell'operazione di valutazione di un'opera, come la volatilità del suo valore in relazione a mode e tendenze temporanee e alla crisi economica globale; l'ampia diffusione di opere false e false expertises; le differenze di prezzo anche molto rilevanti a seconda che la stima sia richiesta ad una casa d'aste, un commerciante o un perito specializzato indipendente. Posta dunque la preliminare complessità della determinazione del fair value dell'opera, **Simon Craig** - loss Adjuster presso The Acme Loss Adjusting & Risk Survey Co. - ha invece approcciato gli aspetti più prettamente assicurativi a partire dalla definizione di "valore concordato" ovvero quello che proprietario dell'opera e assicuratore concordano sulla base di una stima accettata da entrambi. Craig ha poi indicato tra gli aspetti più critici nella sottoscrizione delle coperture quello relativo al deprezzamento in caso l'opera venisse danneggiata e necessitasse di un intervento di restauro in quanto influiscono considerazioni di carattere soggettivo, spesso difficili da stabilire e quantificare.



Documenti per l'accertamento di responsabilità e risarcimento

In questo scenario, fondamentale risulta essere la documentazione dell'opera che comprende: la relazione sull'ubicazione della sua esposizione, le distinte d'imballaggio, i documenti di trasporto e soprattutto il "condition report", ovvero il certificato che descrive le condizioni dell'opera prima che questa venga trasportata, esposta o venduta. Questi documenti sono quelli che stabiliscono le responsabilità e l'ammontare di un eventuale risarcimento e che determinano se quest'ultimo sia o meno dovuto. Infine, **Francesca Giurato**, specialty underwriter di XI Insurance, ha fornito qualche dato di scenario relativo al business della compagnia in ambito Fine Art, nella fattispecie si tratta di 136 milioni di premi sottoscritti, di cui oltre il 40% sul mercato dei Lloyd's. Le coperture proposte da XI operano su base di stima accettata, seconda la formula *all risk* e coprono il deprezzamento al 100% del valore assicurato con una capacità sottoscrittiva di 150 milioni di euro.

Diana Pastarini





MANAGEMENT

Agenti, puntate al mix di portafoglio

Redditività, parola ancora di grandissima attualità. Da trent'anni i piani triennali delle compagnie di assicurazione si danno come obiettivo "crescita nella redditività". Le agenzie sono alla disperata ricerca della redditività inventandosi di tutto e di più.

La ricetta è molto semplice. Se parliamo di agenzie di assicurazione la loro redditività è data dai ricavi. Facile no? Ebbene, come mai in realtà tutto sembra così complicato?

A mio avviso perché gli agenti confondono il conto economico della loro agenzia con quello della mandante o con il bilancio che fa loro il commercialista. Bisognerebbe invece ritornare a pianificare la propria attività e a consuntivare la redditività in modo semplice ma efficace.

Tutti sanno che la redditività è data dalle entrate (provvigioni, rappel e contributi) a cui vanno detratte le uscite (spese, comprese provvigioni a terzi) e le tasse.

I soloni della consulenza cercano di indurre gli agenti a risparmiare sulle spese dimenticandosi che l'art. 2 - I comma dell'accordo nazionale agenti recita: "E' agente di assicurazione colui che, iscritto all'Albo nazionale degli agenti di assicurazione, mettendo a disposizione del pubblico la propria competenza tecnica, svolge stabilmente in forma professionale ed autonoma l'incarico di provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto od in parte a provvigioni, alla gestione ed allo sviluppo degli affari di una agenzia".

Provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto od in parte a provvigioni. Ecco la chiave di tutto, le provvigioni.

Allora, lasciamo da parte la ricerca forsennata di recuperare dalle spese, che oramai sono vicinissime al fondo del barile, e concentriamoci sulle provvigioni.

Ma come si fa a incrementare le provvigioni? Direi che è molto semplice. Agiamo sul mix di portafoglio, lasciamo perdere l'Rc auto, che è da sempre poco redditizia, costosa nella gestione e in gran parte intermediata da subagenti, e dedichiamoci ai cosiddetti rami preferiti.

E poi? Dedichiamoci al nostro core business: provvedere a proprio rischio e spese allo sviluppo degli affari. Torniamo, tornate, a fare gli assicuratori e non i gestori amministrativi delle vostre agenzie.

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

EVENTI

Premio Assiteca, quest'anno focus sulla business continuity

Terza edizione organizzata dal broker assicurativo. Domani la presentazione dei finalisti, il 21 e 22



Domani, **2 ottobre**, a Milano le aziende finaliste della terza edizione del **premio Assiteca** presenteranno il proprio caso di studio in un incontro dedicato all'Università Cattolica del Sacro Cuore.

Le imprese selezionate quest'anno dal gruppo di brokeraggio assicurativo saranno valutate e premiate sul tema "Strategie e processi per salvaguardare il valore aziendale a seguito di un evento dannoso - Business continuity". In gara restano **Abb**, nel campo delle tecnologie per energia e l'automazione (Milano); **Barilla**, alimentari (Parma); **Nestlé Italia**, nutrizione (Milano); **Prysmian**, cavi e sistemi per energia e telecomunicazioni (Milano); **Seat Pagine Gialle**, servizi internet (Milano); **Skf Industrie**, produzione e vendita cuscinetti volventi, (Torino); **Vestas Nacelles Italia**, energie rinnovabili (Taranto).

Le best practice delle aziende vincitrici e i risultati dell'indagine saranno presentati nell'ambito del **Top Management Forum 2012**, che si terrà a Milano il **21 e 22 Novembre** e che ospiterà **Don Tapscot**, uno dei maggiori esperti al mondo in materia di innovazione, media e impatto economico e sociale della tecnologia, come guest speaker.

Il Premio Assiteca: la gestione del rischio nelle imprese italiane sta suscitando sempre più interesse nel settore assicurativo, ma non solo. Arrivato alla terza edizione, è un riconoscimento unico in Italia, che si basa sulla realizzazione di un'indagine pensata per valutare il grado di preparazione delle aziende italiane rispetto al tema della gestione del rischio. Dopo aver affrontato il tema della sicurezza sul lavoro nell'edizione 2010 e dei crediti commerciali l'anno scorso quest'anno il focus è dedicato a strategie e processi per salvaguardare il valore aziendale a seguito di un evento dannoso.

Assiteca sceglie di premiare la business continuity: dall'imitazione delle best practice può nascere la cultura della gestione del rischio.