



PRIMO PIANO

Vittorio Verdone parla agli agenti su Insurancetrade

Per Vittorio Verdone non ci sono dubbi: la concorrenza non si stimola attraverso il canale distributivo. E per questo parla chiaramente agli agenti, sottolineandone la centralità, ma contemporaneamente stigmatizzando alcuni comportamenti corporativi che, per certi aspetti, sembrano non considerare il carattere stesso del mercato assicurativo. Una lunga chiacchierata quella che pubblichiamo in esclusiva su www.insurancetrade.it con il direttore Auto, distribuzione, consumatori e servizi informatici dell'Ania, che tratta i temi caldi della distribuzione e del mercato, senza reticenze. Dalla necessità di una contrattazione aziendale che superi la logica dell'Accordo Nazionale, alle forti perplessità sul modello del plurimandato per stimolare la concorrenza, passando per la ridefinizione del ruolo dell'agente quale strumento di stimolo alla domanda, Verdone offre un punto di vista chiaro e autorevole, che sicuramente condurrà a nuove riflessioni all'interno della categoria.



PREVIDENZA

Pensioni, equità e superamento di vecchi privilegi

I cambiamenti del Governo Monti introducono nel nostro Paese un welfare più equo e soprattutto più sostenibile. Ad affermarlo è Alberto Brambilla, coordinatore del Cts di Itinerari Previdenziali, che delinea le possibili direzioni del futuro sistema pensionistico

Un'inversione di rotta forte. Una discontinuità evidente con il recente passato. Il mondo della previdenza, riunitosi a Milano (10/12 maggio 2012) per la tre giorni nazionale dedicata agli operatori del settore e al grande pubblico, si è trovato a ragionare su uno scenario profondamente cambiato rispetto a quello dello scorso anno. Merito, soprattutto, degli effetti del decreto Salva-Italia che, a partire da gennaio, ha rinnovato alla radice il sistema pensionistico italiano.

“La revisione del sistema pensionistico – spiega **Alberto Brambilla**, coordinatore **Cts Itinerari Previdenziali** e anima della **Giornata nazionale della previdenza** – è stata profonda e molto positiva.



Alberto Brambilla, coordinatore Cts Itinerari Previdenziali

Prima di tutto perché, estendendo a tutti il calcolo contributivo, ha sanato un problema di mancanza di equità tra le generazioni. Gli attuali nonni e gli attuali padri godono di un trattamento molto generoso che, inevitabilmente, ai loro figli e nipoti non potrà essere garantito. Ma l'introduzione del sistema contributivo ha sicuramente dato più equità e più ricchezza pensionistica. Andando in pensione tutti a 65-66 anni non portano via i posti di lavoro ai giovani perché a quel punto della vita si svolge un'attività completamente diversa. E, allo stesso tempo, si può pensare di elargire assegni pensionistici più alti”.

L'IMPORTANZA DELLA PREVIDENZA INTEGRATIVA

D'altro canto, mantenere i livelli garantiti per diversi decenni ai pensionati italiani è impensabile. La riduzione della consistenza dell'assegno, però, potrà essere mitigata da scelte alternative, tutte incentrate sulla protezione. *(continua a p. 2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Carlo Salvatori è il nuovo presidente di Allianz Italia

Dopo aver guidato i più importanti gruppi bancari italiani, **Carlo Salvatori**, 71 anni, è stato nominato presidente di Allianz Italia. Salvatori succede a Giuseppe Vita, dimissionario, e dall'11 maggio scorso, presidente di Unicredit group. Nel corso della sua lunga carriera, Salvatori ha guidato il gruppo Unipol, è stato presidente di Unicredit, vicepresidente di Mediobanca e ceo di Intesa Sanpaolo. Dal 2003 al 2006 è stato membro del consiglio di amministrazione di Ras e presidente di Creditras Vita, la compagnia di bancassurance partecipata dal gruppo Allianz e da Unicredit. Attualmente Salvatori è anche presidente di Lazard Italia.

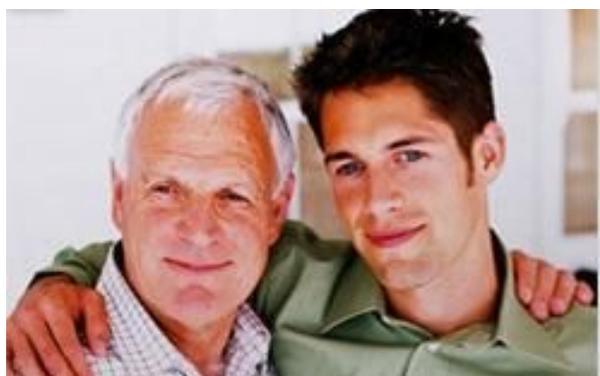
Tra i nuovi membri del board di Allianz Italia anche i vicepresidenti vicari Dieter Wemmer - membro del board of management di Allianz Se - e Giovanni Gabrielli, e i consiglieri Michael Diekmann - ceo di Allianz Se - Gianfelice Rocca, Carlo Secchi e Jörg Weber.



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



Elsa Fornero, ministro del lavoro e delle politiche sociali



(continua da p. 1) Per colmare il gap con gli introiti ricevuti negli ultimi anni di attività lavorativa, infatti, esiste uno strumento prezioso come la previdenza integrativa.

“È chiaro - continua Brambilla - che la pensione pubblica non potrà più essere pari a quanto percepito nei tempi passati. Con il vecchio metodo retributivo, la stragrande maggioranza dei pensionati ha ottenuto il 30-40 per cento in più di quello che doveva prendere. Con il nuovo sistema si avrà comunque una pensione decorosa, anche se non sarà pari a quella, in alcuni casi immeritata, di padri e di nonni”.

LO SVILUPPO GRAZIE ALL'IMPEGNO DI TUTTI

Il welfare non è però fatto di sole pensioni. E la tenaglia, generata dalla crisi, che sta stringendo gli italiani tra la mancata crescita del livello dei redditi e una riduzione, sostanziale, della spesa pubblica in ambito sociale continua a rappresentare un tema caldo su cui la politica si confronta quotidianamente. Anche, e soprattutto, a livello internazionale.

“Noi - dice Brambilla - siamo coinvolti in una situazione di globalizzazione dei mercati. Jacques Delors lo diceva già nel 1982: attenzione, quando saremo nel pieno della globalizzazione, l'Europa correrà il rischio di crollare sotto il peso del proprio welfare. Oggi i Paesi anglosassoni, che hanno un costo di welfare complessivo del 10% (o inferiore), sul Pil si trovano in una situazione di grande competitività. In più c'è il nodo dell'ampliamento dei mercati. Negli ultimi anni si sono affacciati sullo scenario internazionale tre miliardi e mezzo di nuovi consumatori che, uscendo da una situazione economicamente debole, hanno mostrato grande fame di crescita e una capacità produttiva alta e a basso costo. In questo contesto si deve, da un lato, mettere in sicurezza il sistema previdenziale (cosa che è stata fatta) e dall'altro far capire ai giovani che soltanto l'impegno di tutti genera sviluppo”.

La precarietà, è dimostrato, limita la crescita dell'intero sistema Paese. Per le nuove generazioni l'idea di doversi abituare a vivere senza un posto fisso, diversamente da quanto hanno fatto i loro genitori, è difficile da assimilare. Eppure questo è quello che avviene già da tempo negli Stati Uniti, in Canada, in Australia e negli Stati europei di origine anglosassone. Ciò non toglie il fatto che la politica possa e debba spendersi per cercare di migliorare il funzionamento nel mondo del lavoro.

“Noi - continua Brambilla - dobbiamo aiutare i giovani in questo passaggio delicato, attraverso delle regole del gioco che limitino la mancanza di tutela del lavoro. Ad esempio, si potrebbe limitare il tasso di flessibilità di ogni azienda, intorno al 20-25 per cento del personale. Sarebbe un atto di civiltà che aiuterebbe i lavoratori precari e le stesse imprese. In quanto, è risaputo, che con un impianto più stabile di impiegati le aziende funzionano meglio”.

INFORMAZIONE E CONSAPEVOLEZZA

In questo contesto diventa strategico l'apporto di iniziative come la Giornata nazionale della previdenza che si pongono l'obiettivo di far crescere l'informazione e la consapevolezza di tutti su un argomento così di stretta attualità. La cultura previdenziale diventa tanto più importante se si pensa che il comparto, in senso generale, pesa per il 55% sulla spesa (considerando pensioni, assistenza, non autosufficienza etc.). Se si allarga il paniere anche alla formazione, invece, la percentuale schizza al 65% del welfare.

“È fondamentale - conclude Brambilla - reintrodurre l'educazione civica e l'educazione previdenziale nelle scuole. Così come è importante, anche se è un po' complicato, fare in modo che il mercato, lo Stato, le istituzioni, le associazioni collochino fra loro. Questo è il nostro obiettivo. Con l'edizione dello scorso anno abbiamo avuto tante occasioni di condivisione. Quest'anno ce ne sono state un po' di più. E speriamo che per l'anno venturo se ne ripresentino in misura ancora maggiore”.



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

Fabio Forlano



INTERMEDIARI

La speranza di un futuro sereno

Le compagnie di assicurazione e le reti di agenti, nonostante il periodo difficile contraddistinto da un netto calo di redditività, possono ancora sperare di vedere il sereno all'orizzonte, dietro le nubi della crisi, a condizione che avvenga però una profonda trasformazione. Le compagnie, tendenzialmente, non hanno ancora pienamente raccolto l'opportunità di ripensare alla riorganizzazione delle reti di distribuzione. Ma è innegabile che, visti i profondi cambiamenti nei consumatori, l'innovazione tecnologica e le riforme legislative, fra 10 anni gli agenti di assicurazione dovranno avere caratteristiche diverse se vorranno "sopravvivere".

Le sfide. Gli agenti dovranno impegnarsi per competere con quei canali di distribuzione che si evolvono più velocemente di quello tradizionale: in particolare con internet e le banche. Senza mai dimenticare il ruolo centrale svolto dai consumatori. Infatti, le loro esigenze cambiano, così come cambiano le modalità di accostarsi all'assicurazione. E uno degli obiettivi più difficili da realizzare sarà quello di instaurare un rapporto di fiducia con i clienti, in particolare quelli "ibridi", sempre più propensi a utilizzare come canale di acquisto internet o il telefono. Ma anche loro non possono prescindere, in alcuni casi, dalla figura dell'intermediario. Se, come riportato dalla stampa economica, nei prossimi 5 anni ci sarà il boom delle polizze in rete (da 2,1 milioni di polizze auto all'anno nel 2011 a 9,1 nel 2017), gli agenti dovranno trovare modalità e soluzioni per prepararsi in anticipo ad affrontare questa fondamentale sfida.

La specializzazione. L'organizzazione dell'agenzia dovrà tendere alla segmentazione per tipologie di clienti (privati, professionisti, PMI), tenendo conto della particolarità di alcune tipologie di prodotti e differenziando l'offerta alle specifiche categorie. In particolare per dare una risposta ai clienti si dovrebbe pensare alla creazione di vere e proprie agenzie "multispecialiste". Un'altra soluzione potrebbe essere la focalizzazione su business di "nicchia". In ogni caso l'agente del futuro, per sviluppare il business, una volta osservati i nuovi competitor e le armi di cui dispongono, dovrà essere più "aggressivo" sul piano commerciale. Il focus dovrà essere posto sul cliente e sulle sue specifiche esigenze, per ottimizzare il portafoglio e sviluppare i volumi di raccolta.

Consulenti a 360 gradi. La maggior parte degli agenti si sente pronta ad affrontare il futuro. In particolare la sfida sarà più stimolante e ricca di soddisfazioni per quelle agenzie che già ora possono affermare di essere radicate nel territorio, svolgendo un ruolo fondamentale nel tessuto economico-sociale della realtà in cui operano e rappresentando un punto di riferimento per privati e imprese. Ma non basterà solo offrire il prodotto più competitivo per soddisfare le esigenze dei clienti. La differenza la farà la professionalità nella relazione con il cliente. Ecco allora che la strada per superare le difficoltà porta dritta a una offerta di consulenza a 360°. L'agenzia, secondo MEDI, dovrà diventare sempre più un luogo di incontro tra domanda e offerta. Un punto di riferimento dove, anche con l'aiuto di strumenti innovativi (internet e social media), si possano soddisfare, nel modo più professionale possibile, i bisogni dei clienti.

Matteo Cominelli

PRODOTTI

Polizza infortuni e benefit per i dipendenti

Zurich propone la nuova polizza "Tutti Protetti"
per garantire il capitale umano delle aziende

Rispetto agli infortuni, le esigenze assicurative delle aziende possono essere estremamente diversificate, non solo sulla base del settore di pertinenza e della tipologia merceologica, ma anche rispetto alla composizione del loro capitale umano e alla loro effettiva esposizione al rischio. Per questo fondamentale nella scelta della copertura più efficace è che il prodotto sia flessibile e personalizzabile sulla base delle istanze peculiari dell'impresa. La nuova polizza infortuni *Zurich Tutti Protetti* risponde a questa necessità attraverso un prospetto di copertura modulare e completo di un'ampia gamma di garanzie, tra cui: morte, invalidità permanente, spese di cura, inabilità temporanea, diaria da ricovero, indennità permanente da malattia. Inoltre, il nuovo prodotto della compagnia svizzera, commercializzato da inizio giugno, consentirà alle aziende di affiancare alle garanzie infortuni più generali, soluzioni ad hoc, come la copertura di rischio volo dedicata ai dipendenti che spesso viaggiano all'estero, oppure l'assicurazione rivolta alle persone chiave dell'azienda, meglio nota come key man. Quest'ultima soluzione rappresenta un benefit particolarmente interessante per il dipendente che oltre alle garanzie infortuni tradizionali, può usufruire del rimborso delle spese sanitarie; inoltre questo tipo di copertura può prevedere anche l'inserimento dell'azienda stessa quale beneficiario della polizza.

Zurich Tutti Protetti è destinato tipicamente al segmento delle piccole e medie imprese, caratteristiche del mercato italiano, ma prevede anche garanzie ad hoc per rispondere alle esigenze di associazioni di volontariato, sportive nonché delle scuole.

D.P.



NEWS

Sostegno alla disabilità: necessarie soluzioni assicurative ad hoc

PSICOLOGIA

Time is money

L'impegno di Ania e Fondazione Cariplo per superare le attuali criticità in termini di diffusione e costi delle polizze

Le famiglie di persone con disabilità si trovano oggi ad affrontare una duplice preoccupazione: da un lato la contrazione delle risorse statali per i programmi di welfare, dall'altro la crescente difficoltà a dotarsi autonomamente di piani finanziari relativi all'accumulo e alla gestione dei propri risparmi. Un dettagliato studio inerente queste tematiche è stato presentato al convegno "Autonomia delle persone con disabilità: un nuovo contributo per assicurarla", organizzato da **Ania** e **Fondazione Cariplo** nell'ambito del **Salone Reatech** di Milano. Per quanto riguarda il sostegno alla disabilità "non si può più pensare che lo Stato sia in grado di fornire tutto sia in termini di trasferimenti sia di servizi", ha affermato il ministro del lavoro e delle Politiche sociali **Elsa Fornero**, intervenuto in videoconferenza. Lo stesso ministro ha poi sottolineato come la sinergia tra pubblico e privato sia "necessaria per superare i vincoli di risorse" e per sviluppare nuovi prodotti che aiutino concretamente i disabili e le loro famiglie.

Proprio su questo fronte, lo studio sviluppato da Ania e Fondazione Cariplo evidenzia alcune criticità, in primis la scarsa disponibilità di dati statistici relativi alle persone con disabilità, un gap che rende difficile per le imprese di assicurazione proporre soluzioni assicurative adeguate e che va colmato chiedendo ad Istat statistiche sufficienti a elaborare coperture rispondenti ai reali bisogni e a fissare costi assicurativi più equi. L'altro problema è che la scarsa domanda di prodotti specifici determina la mancanza di un mercato tale da consentire economie di scala per una gestione non deficitaria di prodotti su misura. Per far fronte a questo problema Ania e Fondazione Cariplo hanno deciso di sviluppare un progetto sperimentale su scala locale volto da un lato ad aggregare la domanda, anche grazie al contributo di organizzazioni no profit, dall'altro a sviluppare l'offerta. Si tratterà dunque di formare gruppi d'acquisto di prodotti dedicati sufficientemente numerosi da stimolare la commercializzazione degli stessi prodotti da parte delle compagnie, e al contempo di sensibilizzare e incentivare le imprese allo sviluppo di soluzioni mirate.

Infine, sempre nell'ottica di ridurre i costi e proporre prodotti ad hoc, Ania e Fondazione Cariplo hanno auspicato la possibilità di una serie di incentivi pubblici, tra cui: detraibilità o deducibilità dei versamenti; riduzione delle tassazioni sui premi; parziale esclusione dall'Isee delle somme ottenute dalle persone con disabilità grazie alla sottoscrizione di polizze; sostegno alla sottoscrizione attraverso il pagamento di premi iniziali.

D.P.

Lo sapevate che in una giornata ci sono 96 blocchi da 15 minuti? Ebbene, se noi cominciamo a esaminare le nostre settimane partendo da questa osservazione ci renderemo conto che almeno 4 blocchi (pari a un'ora), non dico di più, sono classificabili come tempo perso o sprecato.

Certo, per poter economizzare sul tempo bisognerebbe seguire il consiglio di quel dietologo che, per dimostrare quanto ognuno dei suoi pazienti mangiava, gli faceva scrivere su di un foglio tutte le volte e quello che consumava nel corso delle sue giornate. Solo così i pazienti che dichiaravano di non mangiare nulla si rendevano conto in realtà di nutrirsi in continuazione nell'arco della giornata. Analogamente bisognerebbe scrivere su un'agenda da 96 blocchi cosa realmente facciamo. E' sufficiente una settimana: proviamo successivamente a sottolineare tutte le attività che riteniamo inutili. Mi raccomando, aggiorniamo la nostra agenda "salvatempo" ogni ora, altrimenti dimenticheremo cosa abbiamo fatto. Basta questo piccolo sforzo per renderci conto di come impieghiamo o sprechiamo minuti preziosi delle nostre giornate.

Altra cosa da fare. Ogni volta che acquistate una videocamera, o un apparecchio elettrico/elettronico, nella confezione troverete sempre un alimentatore, un cavo usb. Cosa succede? Dopo aver caricato l'apparecchio per la prima volta quasi sempre l'alimentatore finisce insieme ad altri 999, in una scatola, confidando sul fatto che lo riconoscerete al momento della successiva ricarica. Peccato che molto spesso l'alimentatore non riporta la marca dell'apparecchio da ricaricare (essendo quasi sempre made in Cina o comunque in altri paesi orientali), e dal momento che l'amperaggio (unità base usata per misurare l'intensità della corrente elettrica) non è sempre lo stesso rischiare, se non usate quello giusto, di bruciare o l'alimentatore o peggio l'apparecchio elettronico. La soluzione è semplice, acquistate una etichettatrice e appena comprata una nuova apparecchiatura etichettate l'alimentatore con una breve descrizione di quale apparecchio ricarica.

All'insegna di "time is money" (il tempo è denaro), questi piccoli suggerimenti vi faranno guadagnare qualche euro in più al giorno.

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