

## PRIMO PIANO

## Ssn, tempi di attesa più lunghi

Rispetto all'anno precedente, nel 2014 per il servizio sanitario pubblico si sono allungate le liste di attesa: occorrono 20 giorni in più per una risonanza magnetica al ginocchio (da 45 a 65 giorni), 12 giorni in più per una ecografia dell'addome (da 58 a 71), 10 giorni in più per una colonscopia (da 69 a 79). È questo lo scenario che emerge da una ricerca realizzata dal Censis (per conto di Rbm Salute) presentata ieri a Roma nel corso del Welfare Day.

Sono 22 milioni gli italiani che nell'ultimo anno hanno fatto almeno un accertamento specialistico (radiografia, ecografia, risonanza magnetica): 5,4 milioni hanno pagato per intero la prestazione. E sono 4,5 milioni gli italiani che hanno dovuto rinunciare ad almeno una prestazione. "Pagare, evidenzia il rapporto, diventa per tutti, anche per le persone con redditi bassi, la condizione per accedere alla prestazione in tempi realistici".

Oltre nove milioni di italiani hanno effettuato visite specialistiche nell'ultimo anno nel privato a pagamento intero (2,7 milioni di questi sono persone a basso reddito): Puglia e Campania sono le due regioni in cui è più alto il ricorso agli specialisti privati. Per leggere la news completa, [clicca qui](#).

**Beniamino Musto**

## RISK MANAGEMENT

## Risk manager cercasi

**Solo una minima parte delle medie imprese italiane ricorre a una figura professionale specialistica per la gestione del rischio. Ma chi investe registra performance economiche migliori**



Un momento del Convegno di Cineas

condotta da **Cineas**, in collaborazione con **Mediobanca** e con il contributo di **UnipolSai**. All'indagine, nell'ambito del terzo *Osservatorio sulla diffusione del risk management nelle medie imprese*, presentata al **Politecnico** di Milano, hanno partecipato 257 aziende appartenenti ai settori: alimentare, beni di consumo, chimico-farmaceutico, carta e stampa, meccanico e metallurgico. In generale, la percezione e la sensibilità del rischio è in aumento secondo **Adolfo Bertani**, presidente di Cineas. "Ben il 74% del campione analizzato - sottolinea il numero uno del consorzio - ritiene che il risk management sia un'opportunità, mentre in passato era un costo che gravava sul bilancio".

C'è però un problema di fondo: manca un approccio sistemico e globale della gestione dei rischi. "Solo poche aziende hanno la figura strutturata di risk manager - evidenzia Bertani -. D'altra parte c'è la consapevolezza che bisogna investire (67,5% delle imprese) nella formazione dei dipendenti sulle tematiche del rischio. Complessivamente, per le aziende che gestiscono il rischio le *performance* economiche migliorano mediamente del 27%". Inoltre, la novità dell'ultimo osservatorio fotografa uno scenario controverso. Rispetto alle precedenti indagini, il rischio finanziario, che era il più percepito, è stato sostituito da altri: rischi operativi, legali e informatici. Accanto a questo contesto si inseriscono poi alcune insidie strategiche. Si è registrata la tendenza a trascurare, o quanto meno ritenere marginali, i rischi reputazionali e quelli connessi alla perdita di competenza professionale. "In prospettiva - ammonisce Bertani - sono pericoli che le imprese medie devono attenzionare. Anche perché oggi siamo di fronte a una transizione nella cultura del rischio. Per cui bisogna investire nella gestione dei rischi e far crescere nuove competenze in questa direzione". **Gabriele Barbaresco**, direttore ufficio studi di Mediobanca, ha presentato i dati dell'analisi, rimarcando come la maggiore attenzione sia dedicata alle fasi produttive e ai rapporti con i clienti e fornitori.

(continua a pag. 2)



### INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui  
per iscriverti al gruppo



Clicca qui  
per seguire la pagina

(continua da pag. 1)

Mentre viene riservata minore attenzione al fatto che ci sia un'adeguata percezione e protezione dei rischi da danno reputazionale e da *disaster recovery*, ambiti questi percepiti come vitali in altre aree avanzate dell'Europa, che risultano però collegati e strategici per il futuro aziendale. "Questo tipo di eventi – avverte Barbaresco – ha una probabilità di accadimento remota, ma un'incidenza dei danni pressoché irreversibile".

Per un segnale potenzialmente negativo, sotto il profilo strategico, si rileva però anche un elemento positivo a livello di scenario macro economico: in controtendenza rispetto al recente passato, il paventato *credit crunch* risulta allentato e il legame delle medie imprese con il settore bancario va stringendosi con sempre maggiore frequenza. In questo senso, impresa e banca non sono più cane e gatto. Anzi "ci troviamo di fronte a rischi, ma anche a opportunità", ha rilevato **Paolo Garonna**, segretario generale della **Federazione delle banche, delle assicurazioni e della finanza (Febaf)**: "il nostro Paese, nel rapporto tra finanza e industria, si può considerare un cantiere aperto". Infine, dall'analisi per area geografica, dalla *survey* risalta il gap del mezzogiorno. Nel complesso, le attività di prevenzione e gestione dei rischi al Sud sono sei volte meno efficaci rispetto al Nord Est. In sostanza, le aziende meridionali percepiscono il rischio ma gli strumenti che hanno per fronteggiarlo sono meno efficaci.



### RISK MANAGEMENT E INCIDENZA SUI COSTI

Il risk manager dov'è? Solo lo 0,2% ricorre alla figura specifica del risk manager. All'interno delle medie aziende manca una professionalità di raccordo sui diversi profili di rischio. Nel quadro di riferimento attuale, i costi per la gestione del rischio assorbono il 3,5% del fatturato, pari a 2,3 milioni di euro per impresa. In prospettiva, per le imprese target, è possibile stimare un mercato della gestione del rischio pari a 4,4 miliardi di euro. Una copertura ottimale del rischio comporterebbe maggiori investimenti pari a circa due miliardi di euro. Considerando che per il prossimo triennio una media impresa su quattro dichiara di volere accrescere la propria spesa, si potrebbe attivare un volume di investimenti nell'ordine dei 500 milioni di euro. In quest'ottica, la riduzione dell'imponibile *Irap* (contenuta nella *legge di Stabilità* del 2015) libera risorse. A livello di settore, invece, un ruolo da protagonista è giocato dal comparto alimentare, che si conferma leader per la diffusione del risk management. Ma al centro dell'agenda di presentazione della ricerca, anche il tema dell'internazionalizzazione e del *made in Italy*. E proprio su quest'ultimo aspetto ha posto l'accento **Gian Luigi Cola**, amministratore delegato di **Faber Industrie**. "In alcuni settori il *made in Italy* è un vantaggio competitivo, ma in altri non lo è. Perciò crogiolarsi sull'idea che sia un vantaggio per tutti può essere insidioso", ha sottolineato. Mentre **Giorgio Basile**, presidente di **Isagro** e vice presidente di Cineas area imprese, ha chiesto alle compagnie assicurative di svolgere un lavoro "di consulenza per aiutare il cliente. Le imprese assicurative devono investire nella cultura del rischio. Questo deve essere il punto di partenza".

### IL MONDO ASSICURATIVO NON ESISTE

Fare cartello a livello associativo. È stata la richiesta avanzata da più fronti all'universo assicurativo. In merito, **Franco Ellena**, direttore generale di UnipolSai, ha così tracciato l'attuale contesto di riferimento: "il mondo assicurativo in quanto tale, cioè mondo, non esiste. Ogni grande impresa fa la sua corsa. E non c'è un'associazione che può in qualche modo fare una sintesi. Siamo tre grandi gruppi, come minimo, e ce le daremo di santa ragione nei prossimi anni". Non ci potrà, quindi, essere un fronte unito e compatto ma ogni azienda, chiosa Ellena, "sceglierà il suo posizionamento e come migliorare la sua professionalità per dare un servizio al proprio target. Se pensiamo di avere un'associazione...beh questo non esiste più". E infine un monito agli assicuratori che si trovano, comunque, di fronte a una sfida comune: "se dobbiamo contribuire a una cultura del rischio e di gestione, dobbiamo prima di tutto imparare a farla, e non pensare che la cultura del rischio sia una polizza con più o meno garanzie, con più o meno costi".

**Renato Agalliu**

## INTERMEDIARI

## L'agente, il vero motore

**Valore umano, garanzie di legalità, professionalità e servizio sono i tratti distintivi che, secondo Daniela Plastina, delegato regionale del gruppo Agenti UnipolSai, rendono l'agente una figura insostituibile. Da tutelare, anche a livello normativo, attraverso la definizione delle competenze di tutti coloro che intermediano nel mercato assicurativo**

La paventata eliminazione del registro Rui, a seguito delle deliberazioni dell'Oria; il commissariamento, ormai inevitabile, dell'Fpa; le trattative di primo livello che rischiano di essere fagocitate da quelle di secondo livello. Questi i principali nodi da sciogliere per una categoria che resta, al di là di tutto, il fulcro e il motore dell'intermediazione assicurativa. Come ribadisce **Daniela Plastina**, di recente eletta nel direttivo nazionale del **gruppo Agenti UnipolSai**, da diversi anni delegato regionale del gruppo (divisione Ga Sai presidente Picaro): incarico che le deriva dal forte interesse che, da sempre, nutre verso la tutela dei più deboli e dalle sue esperienze e competenze, anche legali.

**rirebbero le varie sezioni (A-B-C-D-E). Non è un fatto solo normativo: esso va a coinvolgere oltre 180mila operatori di settore. Prevede ripercussioni sulle rete agenziali, al di là del marchio rappresentato?**

L'istituzione del registro Rui rispondeva alla precisa logica di regolamentare un mercato oramai divenuto selvaggio a causa della presenza di figure ibride che, intermediando in modo non qualificato, hanno generato danni ai clienti e all'immagine delle compagnie che, seppur in modo distorto, rappresentavano. La possibile eliminazione del registro Rui, se non diversamente regolata da normative suppletive, potrebbe generare nuovamente caos e ambiguità in un momento particolarmente delicato e difficile per la



**Il commissariamento, da parte di Covip, del Fpa crea notevoli problemi agli agenti di assicurazione: attivi e pensionati. Ancora di più perché i disavanzi sono prospettici. Nel 2014, ci sono stati utili superiori ai 20milioni di euro. Che cosa, a suo parere, è paradossale e come pensa possa risolversi?**

La materia relativa al Fpa è complessa e di non facile interpretazione. Il paradosso degli utili prospettati va letto in relazione ai disavanzi, poiché comunque si tratta di conteggi attuariali che necessitano di specifiche competenze. Non si può prescindere, però, dal considerare che il fondo, foriero di quegli utili, dimostra di essere stato sicuramente ben gestito e, pertanto, gli sforzi per il suo salvataggio dovevano essere maggiori. Il commissariamento appare ormai inevitabile e testimonia che il vecchio sistema di contribuzione non è più sostenibile. Solidarietà ai colleghi pensionati, ma soprattutto a chi sperava di avere una pensione assicurata.

**Torna di attualità la sistemazione dell'inquadramento, normativo ed economico, dei sub-agenti. Le prossime deliberazioni di Oria potrebbero portare all'annullamento del registro Rui. Spa-**

rete agenziale. C'è bisogno, infatti, di tracciare bene competenze e professionalità di tutti coloro, che a qualunque titolo, intermediano nel mercato assicurativo. E ciò, a tutela dell'agente e del cliente che, nella qualificazione in questione, riscontrano un interesse condiviso.

**Molti dirigenti di compagnia ritengono che il valore aggiunto del comparto assicurativo sia tuttora l'agente: esso è fonte di legalità, consulenza e servizio. A suo parere, è possibile che questo patrimonio di cultura assicurativa venga sostituito da un call center?**

L'esistenza di una rete agenziale ha da sempre costituito il fulcro dell'intermediazione fra compagnie e mercato. L'agente è il motore e il filtro del processo d'acquisizione che non può essere sostituito da operatori di call center, spesso non adeguatamente preparati, lacunosi e carenti nell'assistenza post vendita e assolutamente privi di quella conoscenza del territorio e della relativa utenza che fa la differenza per il delicato equilibrio premi/sinistri.

*(continua a pag. 4)*



(continua da pag. 3) Come giustamente lei diceva, il valore umano, le garanzie di legalità, di professionalità e servizio che l'agente compendia in un tutt'uno, difficilmente potranno essere derogate a favore di fredde e impersonali strutture.

Oggi l'Italia, grazie al Tar del Lazio, non possiede ancora una legge che regoli, nel bene e nel male, le scatole nere. A suo parere, possono essere di aiuto all'assicurato e al mercato o si tratta del solito incastro, sempre solo pro domo imprese?

Bandita la diffidenza nei confronti delle scatole nere, originariamente percepite come l'occhio del Grande Fratello, le stesse oggi devono essere considerate un valido strumento di tutela e protezione per il consumatore. E ciò per diverse ragioni. Innanzitutto, poiché la registrazione dell'avvenuto crash allerta immediatamente i soccorsi, il cui tempestivo intervento può, in alcuni casi, fare la differenza; in secondo luogo, il monitoraggio degli accadimenti sinistrosi ne modera conseguentemente sia l'an che il quantum e, se ciò costituisce un indubbio vantaggio per gli esborsi delle compagnie, è innegabile che ci siano positive ricadute tariffarie che, poi, interessano tutto il mercato. Per ultimo, le scatole attribuiscono un sostanzioso sconto tariffario contribuendo a limitare la spesa assicurativa che i clienti sempre più difficilmente sostengono. Mi dica se possono non considerarsi positive. Una regolamentazione è, però, necessaria, poiché regole e principi aiuteranno a dirimere dubbi e incertezze ancora vigenti in materia.

**Gruppo aziendale: incominciano a far capolino le trattative di 2° livello, in sostituzione del mancato accordo nazionale Imprese/Agenti, scaduto del 2006 e mai rinnovato. La sua esperienza la porta a valutare benevolmente questa ipotesi (scavalcando a destra e a sinistra le regole che concordemente il mercato si è dato) o i beneficiati saranno sempre i soliti noti?**

Personalmente, ritengo (esprimendo anche il pensiero del Gruppo Agenti Unipolsai al quale appartengo) che le trattative di primo livello costituiscano un pilastro irrinunciabile a cui bisognerebbe sempre tendere. Vero è che l'accordo nazionale imprese-agenti non verrà mai più rinnovato e, se le associazioni sindacali nazionali non daranno presto risposte concrete, le trattative di secondo livello diventeranno un'ipotesi sempre più concreta. La questione si profila molto delicata poiché c'è il rischio di possibili sperequazioni, non garantiste di soluzioni paritetiche e giuste per tutta la rete. Bisognerà osservare con attenzione le possibili evoluzioni.

Carla Barin

## COMPAGNIE

### Ecco Allianz Talent Program: master, stage e posto fisso

**La compagnia è a caccia di neolaureati da inserire nel proprio organico dopo un percorso complesso che esalta merito e competenze**

C'è tempo fino al 22 luglio per provare a lavorare in Allianz Italia. È partito anche quest'anno l'Allianz Talent Program, un percorso ideato dalla compagnia e dedicato ai neolaureati in Economia, Ingegneria gestionale, Giurisprudenza, Scienze statistiche economiche e attuariali o in Matematica e che abbiano una buona conoscenza della lingua inglese. Chi riuscirà a passare le selezioni potrà accedere gratuitamente al master in Insurance e risk management del Mib - School of management di Trieste e a uno stage di un anno nelle sedi di Milano e Trieste di Allianz Italia. Al termine del programma, i nuovi giovani talenti saranno assunti a tempo indeterminato.

L'Allianz Talent Program, giunto alla decima edizione, ha l'obiettivo di valorizzare i talenti, sviluppare le competenze e rafforzare la leadership dei giovani inseriti nella struttura di Allianz. In questi anni i neolaureati che hanno usufruito del programma sono stati circa 200, su un totale di circa 700 giovani assunti.

La prima fase di selezione dei curricula terminerà il 22 luglio, poi seguiranno i colloqui individuali, da cui usciranno i migliori cinquanta giovani neolaureati che potranno partecipare all'Allianz Complexity Game, che si terrà a Milano in due edizioni: il 16 e 17 settembre e il 24 e 25 settembre.

Il Complexity Game è una sorta di simulazione di quello che faranno i nuovi assunti: divisi in squadre, i candidati dovranno dimostrare capacità di lavorare in team, flessibilità, doti di problem solving, propensione all'innovazione e intraprendenza nel learning agility. Supererà quest'ultimo test solo chi avrà realizzato la miglior combinazione fra il risultato del business e i comportamenti adottati durante la sfida.

Secondo Maurizio Devescovi, direttore generale della compagnia, l'Allianz Talent Program, "pur essendo molto impegnativo, garantisce un percorso meritocratico di sviluppo della carriera. In questo modo vogliamo attrarre i miglior talenti neolaureati che si affacciano oggi sul mercato del lavoro".

Fabrizio Aurilia

#### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

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

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)