



RIVISTA DEL GRUPPO GENERALI DAL 1893

120
Anni

serie 11

numero 14

luglio 2013

primopiano

L'assicurazione al **momento della verità**
il bollettino fra **tradizione e innovazione**

business

Turchia: a **150 anni**, proiettati nel futuro
Meccanismo **virtuoso**
Assicurati e **tutelati**

cultura e società

Palazzi da raccontare: Palazzo **Venturi Ginori**
apre le porte al liceo
Empowerment e **solidarietà**
Soldini e il mare: una passione che nasce da lontano
In volo su Parigi a tutela della salute
A caccia di **buche**
Uomini e storia: Cesare **Merzagora**

il bollettino



L'assicurazione al momento della verità

eccellenza tecnica e attenzione verso la clientela: questi gli obiettivi fondamentali dell'Area Liquidazione di Gbs

di Morena Marinoni e Roberto Rosasco

La riorganizzazione del Country Italia avviata quest'anno dal Gruppo Generali e destinata a completarsi entro il 2015 rappresenta un progetto di ampia portata che anche il bollettino segue, soffermandosi su aspetti significativi del business nel nostro principale mercato. In questo numero rivolgiamo alcune domande a Mauro Montagnini, responsabile dell'Area Liquidazione di Generali Business Solutions.

Il visual scelto per lanciare il percorso di formazione dedicato alla rete liquidativa

Nei mesi scorsi il Group Ceo Mario Greco ha ripetutamente evidenziato come punto centrale della “rivoluzione” avviata nel Gruppo Generali la capacità di focalizzarsi sulle esigenze dei clienti, offrendo loro dinamismo e alto livello di servizio. Nella fase della liquidazione dei danni ci sono ulteriori margini di miglioramento sotto questo aspetto?

In questi ultimi anni l'attività di Gbs-AL, l'Area Liquidazione del Gruppo Generali per l'Italia, è stata essenzialmente caratterizzata dal perseguimento di due obiettivi fondamentali: eccellenza tecnica e attenzione verso la clientela.

La ricerca di un miglioramento continuo sotto il profilo tecnico di aspetti collegati alla necessità di affrontare la liquidazione secondo un rigore professionale, ha portato a una sempre più elevata specializzazione per ramo/prodotto e per complessità di sinistro. Su questa matrice si è costituita la nuova struttura organizzativa dell'Area Liquidazione, in cui le professionalità, l'esperienza e la competenza di ciascuno possono trovare la migliore collocazione e da cui può iniziare un percorso di valorizzazione.

Notevoli passi in avanti sono stati fatti in termini di miglioramento continuo e specializzazione: in primo luogo è possibile segnalare il layout e la ristrutturazione degli uffici, gli interventi formativi e l'addestramento tecnico, comportamentale e motivazionale, così come l'affiancamento continuo dei coordinamenti tecnici (sempre d'intesa con le mandanti) i quali, anche tramite la intranet

interna mettono a disposizione materiale informativo e procedurale sempre aggiornato. Gli investimenti nelle dotazioni informatiche e negli strumenti di monitoraggio delle performance, che permettono di segnalare le aree di rischio e di miglioramento, sono ulteriori processi che hanno altamente contribuito al raggiungimento di questi obiettivi.

La cura e l'attenzione per la clientela, d'altro canto, sono componenti di valore collegate non solo alla pura tecnicità o rigorosa applicazione del contratto, ma alla ricerca di modalità tali da gestire al meglio un rapporto che possa essere altamente professionale e soddisfacente.

Esaustività e trasparenza dei contenuti, cura per la comunicazione scritta e verbale, attenzione alla correttezza e alla rapidità dei tempi di liquidazione sono fattori tutt'altro che trascurabili all'interno del circolo virtuoso della relazione con il cliente. In particolare, il rispetto e la velocità delle tempistiche attraverso la conciliazione del giusto pagamento in tempi brevi, sono di primaria importanza,

A un anno dal terremoto in Emilia Romagna

I danni del 2012 per il Gruppo Generali (aggiornamento al 2 giugno 2013)



* quota comprensiva di 33,6 milioni di euro da erogare previa disponibilità documentazione specifica



dal momento che un eventuale ritardo nella liquidazione del quantum determina un malcontento che potrebbe sfociare anche nella disdetta del contratto e in un'immagine negativa tale da influenzare potenziali clienti.

Attraverso il contact center e le strutture sul territorio, il cliente – anche supportato dalla rete agenziale – può accedere a tutte le informazioni presenti nella filiera della liqui-

dazione al fine di essere sempre aggiornato su quanto sta accadendo alla sua pratica in un'ottica di trasparenza, correttezza e chiarezza, sia verbale che scritta. A questo proposito, è migliorata l'accessibilità delle linee telefoniche attraverso la riduzione dei tempi di contatto tra la clientela e gli uffici dell'Area Liquidazione di Gbs, sono stati accorciati i tempi di risposta e abbattuto il numero di chiamate perse.

Alla luce di tutto ciò, è possibile evidenziare come la liquidazione svolga il ruolo delicato di ponte tra il cliente e la compagnia: il manifestarsi dell'evento dannoso è infatti il "momento della verità", nel quale tutte le promesse devono essere mantenute e le aspettative soddisfatte con le migliori modalità, le migliori tempistiche e nel pieno rispetto delle norme.

Nel 2012 le Assicurazioni Generali sono balzate agli onori della cronaca per la tempestività con cui hanno risarcito i sinistri causati dal terremoto in Emilia Romagna, in particolare per consentire un pronto ritorno alla piena operatività delle strutture danneggiate. È stato difficile intervenire così rapidamente pur operando in condizioni evidentemente disagiate?

Le tre scosse sismiche hanno colpito un'area in cui il Gruppo vanta, per tradizione, un'importante presenza: le coperture su questa garanzia sono acquistate soprattutto da aziende, già messe a dura prova dall'attuale crisi economica. Emerge da qui anche il ruolo sociale dell'assicuratore, che deve necessariamente confrontarsi con gli effetti economici e sociali (danni pesantissimi all'imprenditoria italiana e all'occupazione sul territorio) derivanti da questo scenario.

L'Area Liquidazione, assieme alla rete agenziale, ha reso operante fin da subito una struttura dedicata alla ricezione immediata delle denunce, compiendo in questo modo le prime attività di intervento in loco per l'accertamento dei danni subiti dagli assicurati: si è potuto così provvedere tempestivamente alla liquidazione totale o all'erogazione di anticipi di importi nei casi in cui non è stato

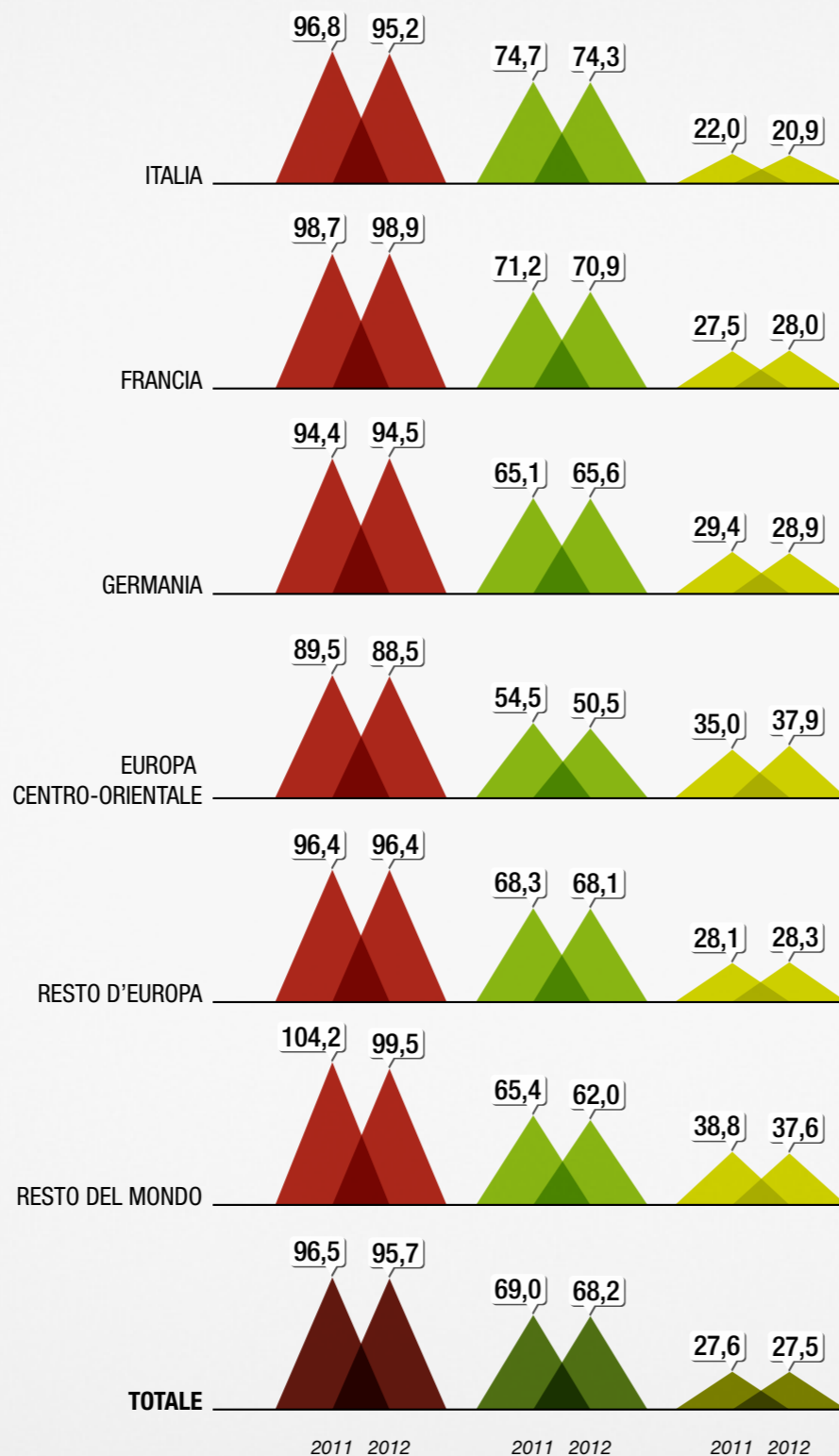
possibile effettuare accertamenti conclusivi nelle perizie (tutto questo anche quando non previsto dal contratto per dare respiro alle imprese nel breve periodo e, indirettamente, un contributo al livello occupazionale). A questo proposito, è stata predisposta una task force di sei strutture liquidative, affiancate costantemente da 60 studi peritali accreditati, che hanno operato in situazioni ambientali e operative critiche a causa del pericolo crolli nelle aree impattate dal sisma: il lavoro di queste persone ha permesso di raggiungere velocemente accordi con gli assicurati e di procedere nel più breve tempo possibile al pagamento dei danni, fornendo la migliore assistenza alla clientela gravemente colpita dall'emergenza. Il lavoro è stato compiuto non solo con le imprese ma anche con gli enti pubblici, anticipando fondi

“

*QUALITÀ DEL PRODOTTO, CORRETTA
TARIFFAZIONE E SELEZIONE DELLA
CLIENTELA SONO I PRIMI FATTORI
CHE, INFLUENZANDO L'INDICATORE
LOSS RATIO, DETERMINANO IL
SUCCESSO DEL RAMO*

”

Gruppo Generali: combined ratio e loss ratio in miglioramento nel 2012



valori espressi in punti percentuali

▲ combined ratio

▲ loss ratio

▲ expense ratio

Nel 2012 l'impatto dei sinistri catastrofici ha inciso sul combined ratio dell'intero Gruppo per 1,4 punti percentuali (2,8 p.p. in Italia), rispetto a 0,9 p.p. nel 2011 (0,4 p.p. in Italia)

per la messa in sicurezza e successivo ripristino di immobili di alto valore artistico attraverso interventi rapidi e corretti.

A un anno dall'accadimento, abbiamo erogato risarcimenti per circa 200 milioni di euro. L'attività delle strutture liquidative e dei periti sta proseguendo con le stesse modalità e con l'obiettivo di portare celermente a definizione i sinistri residui.

Nonostante l'impatto degli eventi catastrofici, il loss ratio è significativamente migliorato nel 2012; in questo risultato c'è una componente che possa essere attribuita in particolare all'evoluzione delle procedure di liquidazione dei danni?

Qualità del prodotto, corretta tariffazione e selezione della clientela sono i primi fattori che, influenzando l'indicatore loss ratio, determinano il successo del ramo. L'esecuzione del contratto con tecnici di alto livello, evitando speculazioni e tentativi di frode, favorisce il contenimento dei costi della liquidazione nonché la tenuta del rapporto tra sinistri avvenuti e premi incassati.

Formazione continua, specializzazione per ramo e per complessità del sinistro, garantiscono una migliore conoscenza dei prodotti

delle diverse mandanti, un'elevata competenza professionale che si declina in risultati più vantaggiosi per la compagnia e nella riduzione degli esborsi in eccesso. L'affiancamento con i colleghi più esperti aiuta a migliorare questi aspetti grazie al continuo trasferimento delle professionalità. Fondamentale è anche il sistema di incentivazione per obiettivi coerenti con quelli del Gruppo: si tratta di un ottimo strumento per indirizzare gli sforzi alla ricerca continua del miglioramento nella direzione auspicata dalle mandanti, contribuendo a rendere la squadra della liquidazione sempre più performante. Il percorso di Gbs è tuttavia ancora in divenire e molte sono le novità in cantiere, tra le quali si segnala la messa in produzione di un sistema informatico unico per la liquidazione.

Relativamente alle polizze auto si cerca di incentivare l'introduzione della "scatola nera", caldeggiato anche dagli assicuratori (come il presidente dell'Ania Minucci ha spiegato l'anno scorso nell'intervista rilasciata a *il bollettino*); quale impatto hanno le black box sulla liquidazione sinistri?

“

LA FREQUENZA DEI DANNI FISICI RISPETTO AL TOTALE DENUNCIATO È UNO DEI PRINCIPALI ASPETTI CHE CONDIZIONANO LA SOSTENIBILITÀ DELLE TARIFFE AUTO IN ITALIA

”

In fase di liquidazione, i vantaggi derivanti dall'utilizzo di black box sono evidenti. Uno dei principali riguarda anzitutto la possibilità di verificare la dinamica dichiarata nella denuncia rispetto a quanto registrato dall'apparecchio installato. Grazie all'ausilio di questo strumento, è possibile infatti determinare con certezza le forze che sono entrate in campo nella collisione, le direttrici attraverso cui i veicoli si sono scontrati e la congruenza dei danni dichiarati sui lamierati interni ed esterni che devono essere necessariamente coerenti con la dinamica avvenuta. Inoltre, è possibile determinare la congruità dei danni fisici, prevenendo in questo modo tentativi di frode o infortuni fittizi, che purtroppo si verificano con sempre maggiore frequenza. Particolare attenzione è stata rivolta ai colpi di frusta, alle lesioni cervicali e alle cd. "micro permanenti": questi sono tra i danni fisici più frequenti e più facilmente "manipolabili"

dal sinistro. La frequenza dei danni fisici rispetto al totale del denunciato rappresenta, infatti, uno dei principali aspetti che condizionano la sostenibilità delle tariffe auto in Italia dove la frequenza media di mercato di tali danni è superiore al 20%, rispetto a una media europea molto inferiore alla metà.

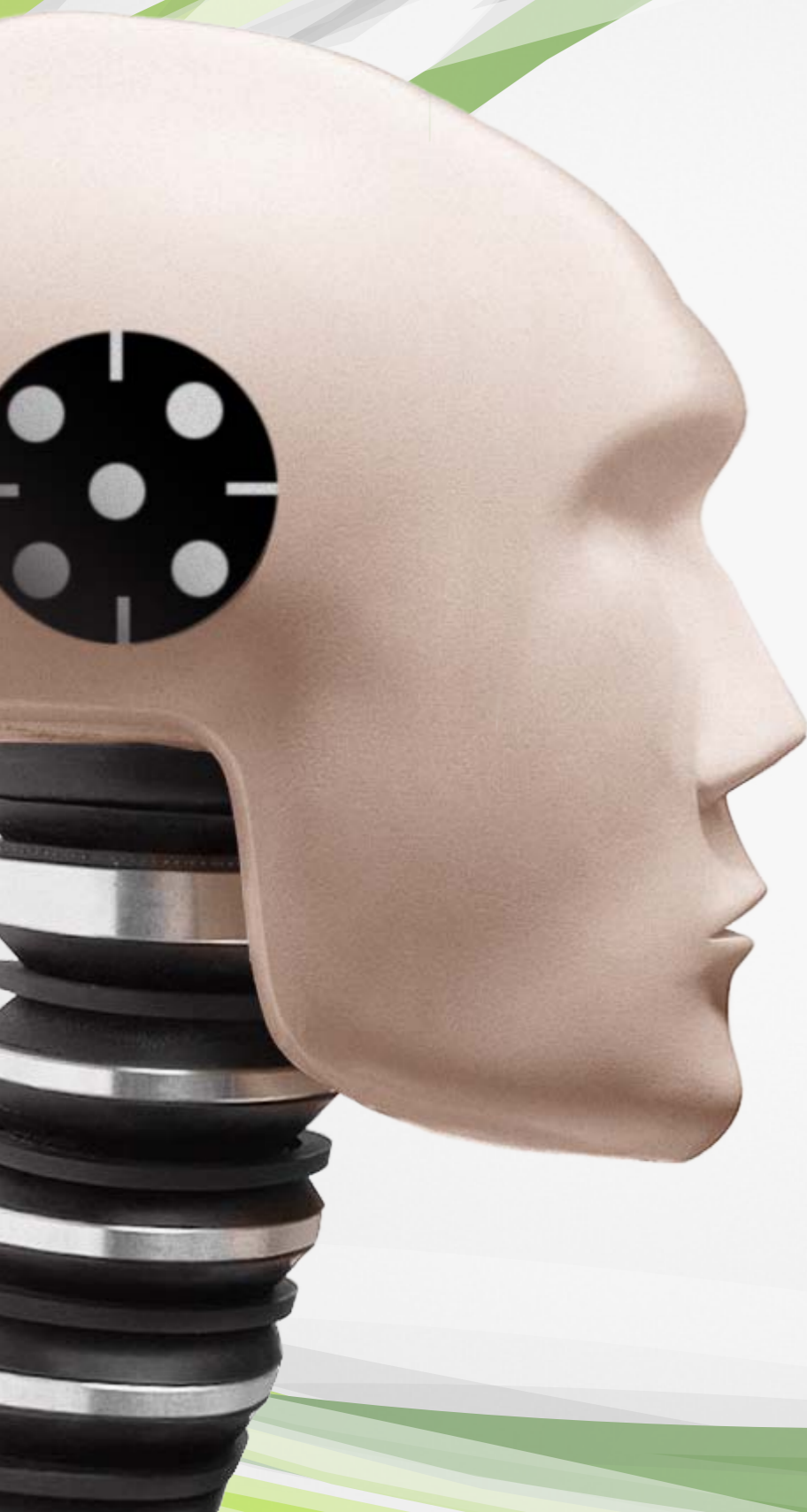
La scatola nera potrebbe essere considerata anche come un mezzo di prevenzione e di dissuasione per l'azienda: essa ha infatti smascherato, portando di fronte all'autorità giudiziaria, numerosi tentativi di frode.

A tal proposito Generalicar WEB (Generali Innovation Center for Automobile Repairs, ex Cestar), società del Gruppo, in collaborazione con alcuni studi specializzati, ha rivolto l'attenzione proprio ai danni fisici: con la presenza della scatola nera, oltre a una fotografia corretta della dinamica, si vuole avere certezza riguardo la veridicità di taluni danni fisici manifestatisi. Attraverso ricerche specialistiche di alto livello, con l'ausilio di crash test, formule matematiche e attrezzature all'avanguardia, Generalicar nel corso del 2013 arriverà a stabilire con un ottimo grado

di approssimazione, la percentuale di probabilità che il sinistro sia stato lesionato e l'eventuale entità di tale infortunio. Quest'ultima variabile, come emerso dagli studi effettuati, dipenderebbe da fattori quali i danni materiali che la vettura ha subito, il veicolo coinvolto e di conseguenza la tipologia di sedile, il sesso della persona colpita e la sua posizione di guida nel veicolo.

Tecnologicamente parlando, questo è un passo avanti notevole per la sicurezza, sia per la compagnia sia per il cliente.





L'EmergencyCall, obbligatorio su ogni nuova vettura omologata a partire dal 2015, oppure la black box a parabrezza (che rispetto a quella installata sulla scocca presenta alcuni vantaggi quali minori costi, facilità di montaggio e possibilità di funzionamento con energia solare) sono altri passi in questa direzione.

Un utilizzo completo di tutte le potenzialità della black box apporterebbe altresì ulteriori vari benefici trasversali quali la tempestività nella denuncia dell'accadimento, che permetterebbe di non subire rallentamenti all'interno del processo liquidativo, un aiuto nell'affrontare correttamente la dinamica del sinistro traducendo fedelmente in denuncia quanto avvenuto, infine un celere intervento in loco dei mezzi di soccorso necessari.

Tutto ciò, oltre ad accrescere il livello di competitività del Gruppo sul mercato, rappresenta un valore aggiunto per il cliente sia in termini di qualità del servizio ricevuto sia in termini di riduzione delle tariffe.

A inizio anno è stato avviato il programma triennale di riassetto delle attività assicurative

italiane, destinato a migliorare significativamente la capacità di servizio alla clientela e le performance economiche del Gruppo. Questo riassetto inciderà anche, ed eventualmente in che modo, sull'attività liquidativa?

La creazione di un'unica compagnia mandante semplificherà il lavoro dell'Area Liquidazione riducendo gli errori dovuti ai diversi contenuti contrattuali delle polizze attraverso un unico catalogo prodotti da gestire, un'unica rete di vendita e commerciale e la conseguente semplificazione dei rapporti con assunzione, clientela, rete di vendita: la molteplicità degli interlocutori, ad oggi, genera complessità che, in parte, riduce l'efficacia nell'azione.

La razionalizzazione e l'integrazione delle attività assicurative del Country Italia porterà sicuramente benefici anche per la nostra attività: Gbs-AL è già assettata come compagnia unica di liquidazione per tutto il Gruppo e non dovrà subire specifiche modifiche organizzative in funzione di questo, ma è pronta a ricevere i benefici che il riassetto produrrà nel tempo con il procedere di questo progetto.



fra **tradizione** e **innovazione**

120 anni di storia da tramandare,
nuovi orizzonti da scoprire

di Roberto Rosasco

Nel 2013 *il bollettino* compie 120 anni, evento raro per le pubblicazioni aziendali e unico nel suo genere, per quanto ci consta, in Italia. Ci sembra quindi interessante ripercorrere brevemente la storia proprio nel momento in cui ancora una volta la rivista si rinnova per essere sempre più moderna e diffondere informazioni di interesse per tutto il mondo Generali con maggiore tempestività.

Nato nel marzo del 1893 quale strumento informativo della Direzione Veneta per il personale della Compagnia in Italia, *il bollettino* va ad affiancarsi a *Mittheilungen*, stampato dal 1880 dalla Direzione Centrale in lingua tedesca (dal 1911 anche in italiano come *Notiziario*) per le sedi delle Generali nell'Impero asburgico. La nuova pubblicazione, che si rivolge in particolare ai “Signori Funzionari ed Agenti”, ha periodicità mensile; i primi numeri sono composti da poche pagine, quattro oppure otto, dedicate prevalentemente a temi tecnici e commerciali nonché a notizie sui movimenti di personale.

Le uscite procedono regolarmente fino al 1912, dopodiché la rivista alterna l'avvio di nuove serie a momenti di pausa. La ritroviamo ben strutturata negli anni Trenta, con una foliazione più cospicua e un crescente spazio dedicato alle immagini.

Nel 1940 *il bollettino* assorbe il *Notiziario*; la redazione della rivista unificata, che “inizia il suo quarantottesimo anno di vita rinnovandosi nella veste ed ampliando la sua funzione e i suoi compiti”, è a Trieste. La pubblicazione viene sospesa dopo l'8 settembre 1943, quando l'Italia si ritrova divisa a causa del precipi-

I PRIMI NUMERI SONO COMPOSTI DA POCHE PAGINE DEDICATE A TEMI TECNICI E COMMERCIALI NONCHÉ A NOTIZIE SUI MOVIMENTI DI PERSONALE

Le 11 serie de *il bollettino*

I SERIE
1893-1912



II SERIE
1914-1915



III SERIE
1920



tare degli eventi bellici e per la Direzione delle Generali diventa sempre più difficile mantenere i contatti con la propria rete operativa.

La ripresa è del 1950, allorché la rivista viene registrata come testata giornalistica a tutti gli effetti. “Passato l’uragano, nella nuova stagione la robusta pianta rinverde” sono le parole con cui il presidente Abbiate introduce l’annuncio che “un fiore dell’antica nostra organizzazione [...] risorge a continuar l’interrotta cronaca della Società”, mentre il direttore responsabile Giuseppe Stefani scrive: “[...] ci

rimettiamo in cammino, salutando nel nome di Trieste e Venezia, nobile insegna da centoventi anni innalzata, tutti i collaboratori della Compagnia, che con la loro silenziosa fatica onorano in Italia e all’estero le luminose tradizioni delle Assicurazioni Generali”. La copertina che abbina il leone alato al globo terrestre richiama lo slancio internazionale della Compagnia che torna a espandersi nel mondo, cercando nuovi sbocchi nelle Americhe dopo la perdita dei mercati dell’Europa centro-orientale.

Oltre a narrare gli eventi aziendali *il bollettino*

ospita articoli di più ampio respiro, come la lunga e ben documentata serie dedicata alla storia dell’assicurazione che Traian Sofonea cura dal 1953 al 1992. Al tempo stesso la rivista segue con grande partecipazione le tormentate vicende della città natale della Compagnia e nel 1954 si unisce alla gioia per la sua seconda redenzione pubblicando il commosso editoriale “Trieste nostra” e molte foto delle memorabili giornate di ottobre.

A lungo, inoltre, la rivista è caratterizzata da due originali rubriche: per oltre trent’anni,

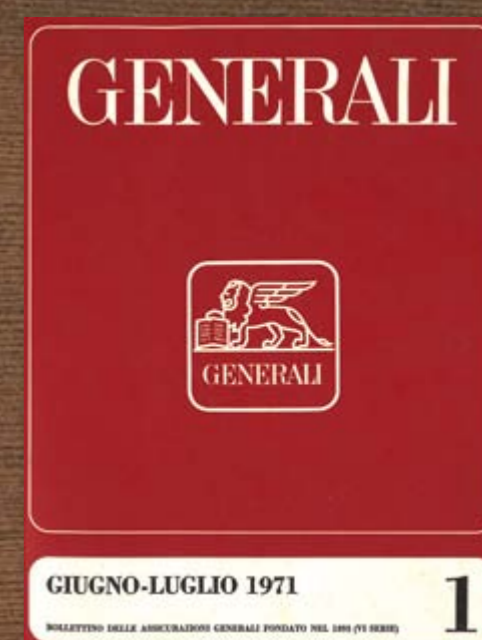
IV SERIE
1930-1943



V SERIE
1950-1971



VI SERIE
1971-1986



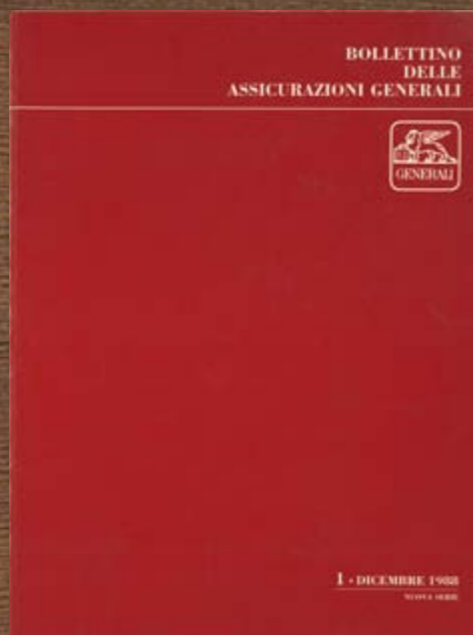
dal 1954 al 1986, la “Galleria degli assicurati” propone le foto, con dedica alle Generali, di personaggi noti – esponenti del mondo politico e, soprattutto, stelle dello spettacolo e campioni sportivi – che sono tra i clienti della Compagnia; hanno invece inizio nel 1964 le “Letture nel cassetto”, inserti speciali (noti anche come “pagine azzurre” per la caratteristica colorazione della carta) che fino al 1985 ospitano interessanti racconti, inizialmente scelti fra quelli contenenti riferimenti all’attività assicurativa ma destinati in seguito a toccare temi più vari.

Anche la grafica della rivista si evolve negli anni: già dagli anni Cinquanta pagine fuori testo con foto a colori evidenziano notizie di particolare rilievo, ma è negli anni Novanta che il progredire della tecnologia consente di valorizzare pienamente il layout e le immagini; nel 1994 arriva la prima copertina fotografica. Dal 2001, inoltre, *il bollettino* allarga i propri orizzonti dedicando sempre maggiore attenzione all’attività del Gruppo.

L’attuale serie è stata lanciata nel 2009 all’insegna della sostenibilità, sia per

L’ATTUALE SERIE, LANCIATA NEL 2009 ALL’INSEGNA DELLA SOSTENIBILITÀ, HA UN TAGLIO PIÙ INTERNAZIONALE E DEDICA L’INTERA RIVISTA AD ARTICOLI DI APPROFONDIMENTO

VII SERIE
1988-1993



VIII SERIE
1994-2000



IX SERIE
2001-2007



l'utilizzo di materiali idonei a ridurre al minimo l'impatto ambientale della pubblicazione sia per un piano editoriale attento alle iniziative del Gruppo in tema di responsabilità sociale. Da sottolineare inoltre il taglio più internazionale, la diffusione anche in lingua inglese (al posto della più snella *Generali Group News*, edita dal 1991 al 2007) e la scelta di dedicare l'intera rivista ai soli articoli di approfondimento, affiancandole nuovi canali online destinati a trasmettere tempestivamente ai dipendenti tutte le informazioni di attualità.

Anche il 120° anno di vita della rivista è caratterizzato da un ulteriore rinnovamento: proprio a partire da questo numero la versione digitale pubblicata sul sito www.generali.com **WEB** – e, per i dipendenti, sul Portale HR – è stata riprogettata con l'obiettivo di agevolarne la lettura online e, in prospettiva futura, di arricchirla di ulteriori funzionalità. Al tempo stesso, continueremo a inviare *il bollettino* in formato cartaceo a chi vorrà farne richiesta perché preferisce leggerlo nella sua veste classica o desidera conservare la raccolta per future ricerche.

Da anni il Gruppo Generali è impegnato a ridurre gli sprechi, utilizzando al meglio le moderne tecnologie, però c'è carta e carta: la versione digitale di un libro o di una rivista ha il vantaggio di poter essere diffusa velocemente a un'ampia platea di lettori, ma il formato tradizionale consente di fruire appieno dei contenuti in un modo che resta ineguagliabile: è una carta che vale!

X SERIE
2008



XI SERIE
dal 2009



Direttori responsabili

(dall'anno di registrazione come testata giornalistica)

Giuseppe Stefani (1950-1964)

Carlo Ulcigrai (1965-1992)

Armando Zimolo (1992-2000)

Fabio Dal Boni (2001)

Mauro Giusto (2002-2006)

Roberto Rosasco (dal 2007)



Turchia: a **150 anni**, proiettati nel futuro

in occasione dell'importante anniversario aziendale, Generali Sigorta avvia un programma di ammodernamento che interessa tutti gli aspetti del business, per crescere ancora

di Belgin Doğrul

“Questo è il nostro centocinquantesimo anno di attività in Turchia – dichiara Mine Ayhan, general manager di Generali Sigorta WEB – e grazie alla nostra presenza consolidata, al nostro marchio prestigioso e al nostro approccio innovativo e, soprattutto, affidabile, continuiamo a perseguire anno dopo anno l'obiettivo di una crescita redditizia nel settore assicurativo”.



Generali è in testa alla classifica delle imprese straniere operanti in Turchia. Ayhan menziona lo stretto rapporto che lega la compagnia alle tradizioni e all'essenza stessa del paese, arricchito da esperienze consolidate attraverso il susseguirsi di regimi differenti, fino alla nascita della Repubblica di Turchia dalle ceneri dell'Impero ottomano.

“Ci baseremo – continua – sulla nostra lunga esperienza e sulla nostra profonda conoscenza del mercato turco per avviare un proficuo processo di ‘ammodernamento’ riguardante tutti gli aspetti del nostro business. Puntiamo a raggiungere livelli di eccellenza nella distribuzione, sviluppando nuovi prodotti assicurativi e nuove coperture per stimolare la crescita delle nostre agenzie e fornire loro un servizio di qualità attraverso un aggiornamento accurato della nostra tecnologia. Inoltre, stiamo ulteriormente perfezionando i servizi del nostro ufficio per la gestione dei reclami (che è già uno dei più efficienti sul mercato) al fine di velocizzarne i processi. Stiamo analizzando le necessità della clientela per fare in modo che i prodotti che offriamo siano in grado di soddisfare vari tipi di esigenze. Il nostro obiettivo principale è quello di stabilire con i nostri clienti una relazione duratura, basata sulla fiducia, offrendo un servizio esclusivo e di qualità che superi le loro aspettative”.

Le Generali in Turchia

Nel 1863, a distanza di 32 anni dalla loro fondazione, le Generali aprono un'agenzia a Istanbul grazie a un decreto del sultano Abdülaziz; per una compagnia assicurativa, in quel periodo, ottenere tale decreto rappresentava un grande successo in termini di pubbliche relazioni. Tra il 1908 e il 1914 l'Impero ottomano fa sì che le quote britanniche e francesi nella società assicurativa pubblica Osmanlı Umum Sigorta Şirketi siano trasferite alle Generali, compagnia asburgica, all'epoca, e quindi emanazione di una potenza alleata. La compagnia, che in seguito prosegue le sue attività sotto il nome Istanbul Umum Sigorta, sarà ceduta nel 1979, quando la gestione delle operazioni assicurative del Gruppo Generali in Turchia viene nuovamente affidata a un agente. I successivi sviluppi sono la trasformazione dell'agenzia di Istanbul in una filiale (1984) e la costituzione di Generali Sigorta Anonim Şirketi, il 6 febbraio 1989. Dopo il trasferimento dalla sede storica di Karaköy, oggi gli uffici di Generali Sigorta si trovano in Barbaros Plaza nel distretto di Beşiktaş.



Abdülaziz, sultano dell'Impero ottomano dal 1861 al 1876 (ph. Jean Pascal Sebah, Bibliothèque Nationale de France)

Il processo di ammodernamento

“Abbiamo già dato il via – spiega Ayhan – alla fase di ricerca e di sviluppo per il processo di ammodernamento. Oltre a una più ampia scelta di polizze nel settore della *home insurance*, offriremo anche prodotti differenziati per le Pmi. Per quanto riguarda il ramo auto, nell’ultimo trimestre del 2012 abbiamo introdotto una metodologia di tariffazione dinamica e, nel 2013, abbiamo lanciato nuove polizze a copertura di tutti i rischi. Grazie a questa metodologia innovativa e perfezionata, concepita attingendo al know-how del Gruppo Generali, puntiamo a incrementare le vendite, nonostante l’aspra concorrenza nel settore. Le nostre attività commerciali saranno supportate dal nuovo sistema informatico, reso accessibile agli utenti in occasione del nostro 150° anniversario”.

Mine Ayhan ci racconta altre iniziative realizzate quest’anno: dal lancio di un apposito logo ai banner celebrativi, dalle campagne pubblicitarie ai premi per le agenzie (biglietto per la finale di Uefa Europa League giocata ad Amsterdam il 15 maggio, viaggio in Italia), e altro ancora, il tutto accompagnato da un’intensa copertura mediatica.

La sede storica di Generali Sigorta nel quartiere di Karaköy a Istanbul e i nuovi uffici in Barbaros Plaza nel distretto di Beşiktaş



Türkiye’de

150. Yıl

GENERALI SİGORTA



Fiducia nel 2013

Nel 2012 il settore assicurativo è cresciuto notevolmente, ma ha registrato risultati insoddisfacenti dal punto di vista tecnico, prevalentemente a causa dell'aspra concorrenza. D'altro canto Ayhan precisa che sono stati intrapresi alcuni provvedimenti fondamentali per incentivare lo sviluppo della redditività del settore assicurativo e i preparativi relativi a Solvency II hanno comportato un aumento del capitale delle compagnie assicurative. Ayhan spiega che i premi nel settore danni hanno registrato una crescita effettiva nei primi nove mesi dell'anno, attestandosi a 5.205

“
**STABILIRE CON I CLIENTI
 UNA RELAZIONE DURATURA,
 BASATA SULLA FIDUCIA,
 OFFRENDO UN SERVIZIO
 ESCLUSIVO E DI QUALITÀ
 CHE SUPERI LE LORO
 ASPETTATIVE**
 ”

Mine Ayhan, general manager di Generali Sigorta



milioni di euro, e aggiunge: “Questa cifra rappresenta un aumento del 17,21% rispetto all'anno precedente. Alla fine di settembre è stato annunciato un tasso d'inflazione annuo pari al 9,19% (indice dei prezzi al consumo). Da questo dato si deduce che la crescita nel ramo danni era pari a circa otto punti percentuali rispetto al tasso dell'inflazione. Se consideriamo il settore assicurativo nel suo complesso, possiamo affermare che una crescita effettiva dell'8% può essere senz'altro vista come uno sviluppo promettente”.

Secondo Ayhan, il 2013 riserverà probabilmente risultati migliori rispetto alle grandi perdite registrate nel settore lo scorso anno, data la maggiore attenzione che le compagnie assicurative prestano alla redditività.

Il ruolo cruciale del sistema Baremo

Ayhan, che è membro dell'Associazione delle imprese assicuratrici, ha formato un team dedicato al ramo auto, con lo scopo di migliorare le prestazioni del settore assicurativo, ridurre il tasso dei sinistri nel paese, prevenire le frodi e incentivare la diffusione di migliori abitudini al volante. “La potenziale introduzione del sistema Baremo (un sistema di valutazione e classificazione degli indennizzi per le lesioni personali) in Turchia è, a nostro avviso, cruciale – aggiunge – in quanto creerà un rapporto equo ed equilibrato tra assicuratore e assicurato e faciliterà notevolmente il processo di calcolo delle riserve, con la conseguenza, speriamo, di una minore volatilità nei risultati tecnici. Inoltre, personalmente ritengo che, al di là di questi aspetti normativi, che condurranno indubbiamente a risultati proficui, le aspettative di crescita per l'economia turca avranno un impatto positivo sul settore. La penetrazione assicurativa è ancora insufficiente e vi sono opportunità per quasi ogni comparto, canale distributivo e tipologia di cliente. Ed è proprio questo potenziale che noi vogliamo sfruttare”.

VALORE
FUTURO

Meccanismo **virtuoso**

Valore Futuro è l'innovativa soluzione per il risparmio gestito che guarda ai mercati globali per un ottimale equilibrio tra protezione degli investimenti e opportunità di rendimento

di Antonella Maier ed Emanuele Trotti

Opportunità: una parola che fa la sua ricomparsa nel vocabolario del risparmiatore e dell'investitore. I mercati finanziari, che notoriamente "scommettono" sull'andamento futuro dell'economia, negli ultimi mesi del 2012 e nel primo scorcio del 2013 registrano andamenti positivi. Questo vale in particolare per i corsi azionari, con performance interessanti nei primi cinque mesi dell'anno. Pure sul fronte obbligazionario si registra una rinnovata attenzione degli investitori in virtù del raffreddamento delle emergenze legate alla crisi del debito sovrano nell'area euro e della necessità di maturare interessi a fronte di un'importante massa di liquidità da allocare.

In poche parole quello che oggi l'investitore cerca è una nuova strada da percorrere, che lo porti a ritrovare spunto e redditività

nella gestione dei suoi capitali. Tendenza, quest'ultima, registrata anche dagli analisti. Nella sua indagine riguardante lo scenario di apertura del 2013, GfK Eurisko¹ rileva come ci sia una ripresa di interesse verso i temi della gestione del denaro laddove una contrazione dei consumi riporta al centro la necessità di mettere a frutto il patrimonio che riesce a essere sottratto dalle spese correnti. Sull'investitore, sempre Eurisko fotografa, attraverso i suoi diversi strumenti di osservazione², un atteggiamento proattivo che esce dalle incertezze e dall'immobilità per adotta-

re comportamenti volti a "tornare in partita" cogliendo occasioni di rendimento quando individuate. Un modo di approcciare il risparmio che superi l'idea "dell'accontentarsi di non perdere" per approdare a modi nuovi e più funzionali di concepire l'investimento.

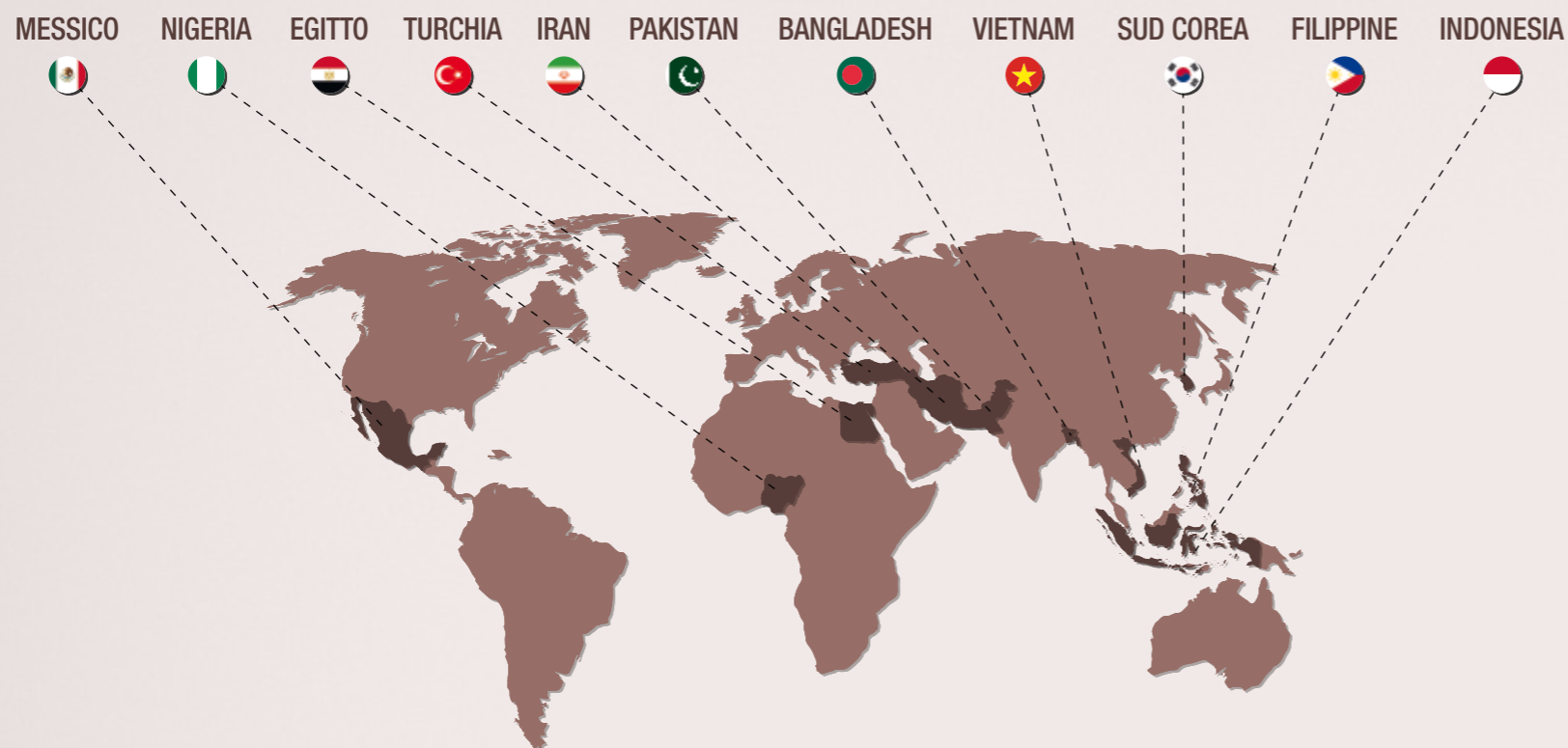
Certo la protezione del proprio capitale non è un fattore che abbia perso di appeal. Se da un lato si riaccende da parte delle famiglie l'interesse per gli investimenti, di pari passo con un allentamento dell'affezione per la liquidità, riprende la ricerca di prodotti che preservino il capitale. Una ragione che probabilmente spiega la crescente fiducia per determinate tipologie di soluzioni tra cui le polizze vita¹. Un atteggiamento che mette insieme il "cogliere le occasioni" con la "gerarchizzazione" delle scelte tendente a scartare quei comportamenti di risparmio considerati poco efficienti sul fronte della profittabilità e del rischio.

*LE OPPORTUNITÀ
D'INVESTIMENTO OGGI
SI ORIENTANO SU BEN
200 PAESI CONSIDERATI
PROMETTENTI*

¹ *Multifinanziaria retail market – Prima wave 2013*

² *Osservatori GfK Eurisko 2012/2013*

Il “club” dei Next 11



Un investitore, in definitiva, che pondera con più attenzione e selezione le sue scelte, valutandone tutti gli aspetti, anche se non rinuncia a manifestare un bisogno di consulenza, ritenendo che il clima generale, pur non ancora roseo, possa auspicabilmente migliorare.

Da questo punto di vista, se la congiuntura economica sconta ancora nel 2012 un periodo difficile (anche se nei primi tre trimestri dell'anno si è assistito a una fase moderatamente espansiva³) le aspettative future a

riguardo vedono nei paesi cosiddetti “emergenti”, classificazione piuttosto generalista che si è andata definendo in varie sottoclassi nel corso del tempo, il motore trainante della crescita nei prossimi anni.

Sono, infatti, tutti i cosiddetti *rapid-growth markets* (i mercati a crescita rapida, tra cui figurano i paesi emergenti nell'accezione più classica del termine) a essere visti come “campioni della crescita” per l'anno in corso e nel 2014. In particolare Indonesia, Corea e Vietnam, per rimanere nell'area asiatica, il cui “scatto in avanti” presumibilmente trainerà le Americhe, con una menzione per il Messico visto anch'esso in buona posizione. Non mancano paesi che all'orecchio del comune investitore suonano nuovi, se associati a concetti di crescita, come la Nigeria, l'Egitto, la Turchia o la Malesia⁴.

³ Ocse, *Economic outlook interim report*, marzo 2013

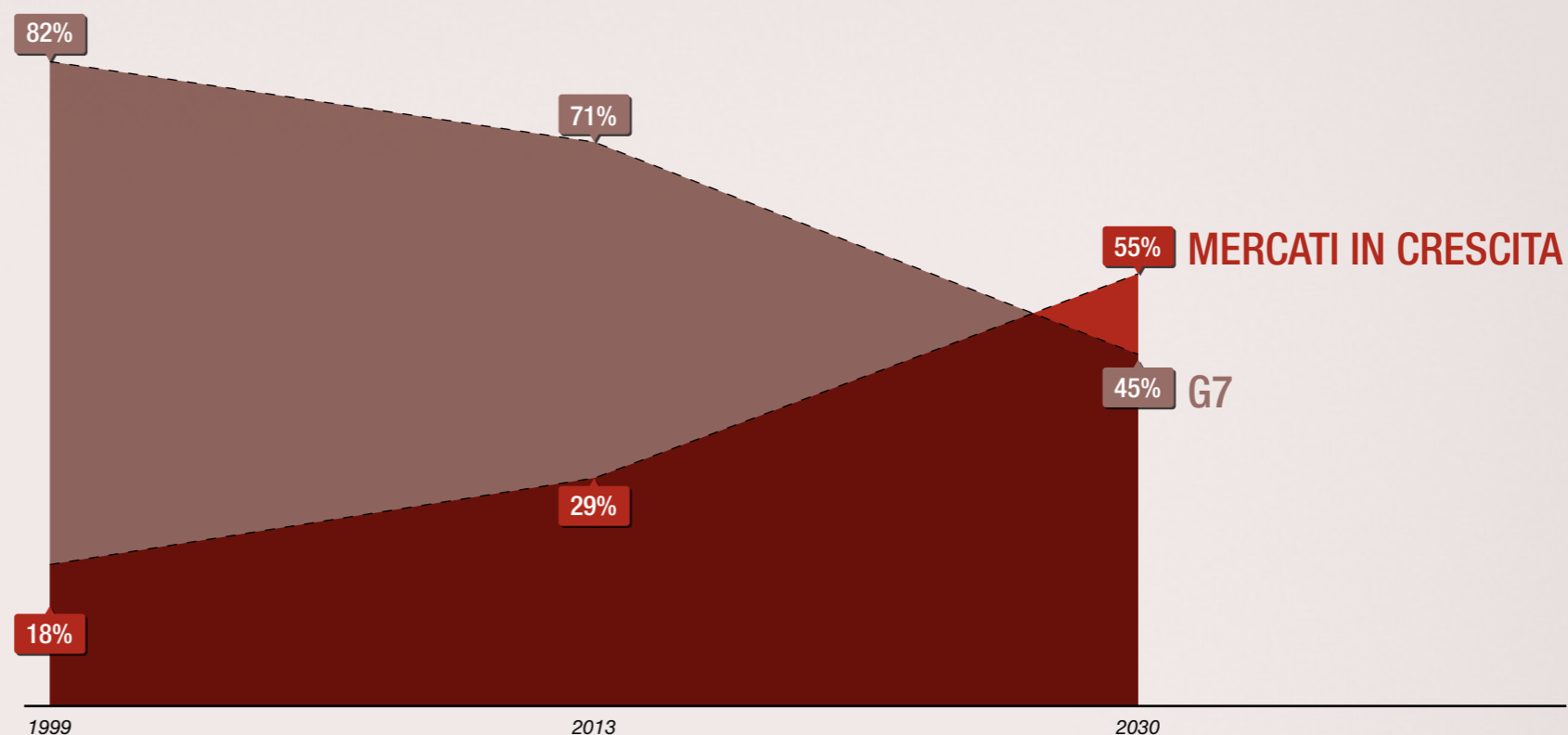
⁴ Ernst&Young, *Rapid-growth markets forecast*, gennaio 2013

Da questo punto di vista accanto ai cosiddetti Bric – acronimo coniato nel 2001 e derivante dalle iniziali dei paesi emergenti storici quali Brasile, Russia, India e Cina – assistiamo al nascere di altre realtà geografiche ad alto potenziale di sviluppo. Tanto che se i Bric possono essere considerati ormai paesi in avanzata fase di sviluppo, accanto a essi si sono “fatti strada” già da qualche tempo altre realtà geografiche come Turchia, Sud Corea, Indonesia, Nigeria, Egitto, che insieme ad altri formano il “club” dei cosiddetti Next 11, ovverosia paesi con un grande potenziale di crescita e diversi livelli di sviluppo.

Orientarsi verso il futuro significa, quindi, guardare con interesse e attenzione a queste realtà geografiche perché incideranno in modo crescente sull’economia globale. Nelle sue periodiche analisi Goldman Sachs vede un’incidenza sempre più accentuata dei mercati in crescita sul Pil mondiale che passerà dall’attuale 29% a un corposo 55% nel 2030 a fronte di un “appena” 18% nel 1999.

Il balzo è epocale e si sta consumando in un periodo di tempo relativamente contenuto, segno di quanto la tendenza sia senza dubbio in atto. Ciò significa il moltiplicarsi delle opportunità d’investimento che oggi si

Sempre più accentuata l’incidenza dei mercati in crescita sul Pil mondiale



Fonte: elaborazione dati Goldman Sachs

orientano su ben 200 paesi considerati promettenti da tale punto di vista.

In questo scenario dalle molte sfaccettature, con mercati finanziari in ripresa, dati congiunturali in chiaroscuro, ancora pesanti per le economie tradizionali e interessanti per quelle in crescita, investitori che tornano a

guardare con attenzione alle opportunità di rendimento specie se riferite a investimenti protetti e di tipo assicurativo, Generali interpreta con un ruolo attivo le più recenti tendenze. È infatti nata, a fine aprile, una nuova proposta che è innanzitutto un innovativo modo di guardare all’investimento e in particolare a quello assicurativo: **Valore Futuro**.



Il concetto alla base di questa nuova soluzione a premio unico, con possibilità di premi unici aggiuntivi, è costruire innovazione di prodotto e di servizio mettendo a sistema le eccellenze professionali in termini di gestione e protezione dei capitali oggi presenti all'interno del Gruppo Generali. L'obiettivo è strutturare un modello d'investimento dove siano sempre attivi e concertati, in virtù del risultato finale, una serie di servizi evoluti di consulenza, gestione e protezione per ottimizzare costantemente la redditività di Valore Futuro. Un meccanismo virtuoso alla ricerca di un continuo e ottimale equilibrio tra protezione nel tempo di quanto investito e opportunità di rendimento.

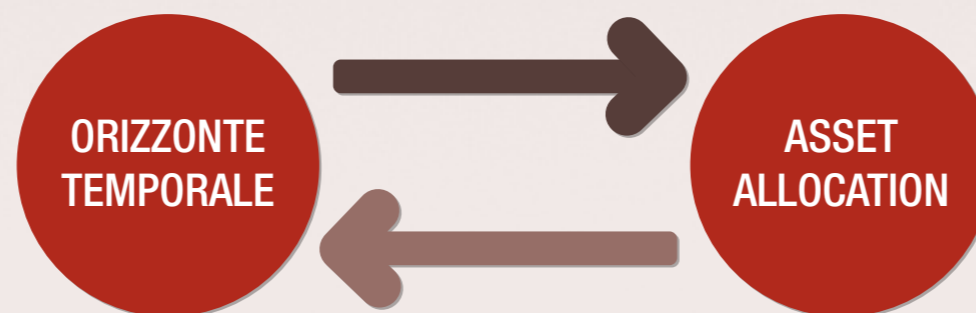
A proposito di opportunità, infatti, Valore Futuro guarda con attenzione ai mercati globali, selezionando quelli oggi considerati più promettenti in termini di opportunità di guadagno. Lo fa avvalendosi dell'esperienza e delle competenze di Banca Generali, grazie all'esclusivo sistema di fondi di fondi **BG Selection Sicav**, da diversi anni ai vertici dell'innovazione nel panorama italiano del risparmio gestito. Grazie alla sua struttura a "comparti", ciascuno di essi investe in una pluralità di fondi che sono espressione di qualificate case d'investimento internazionali. Il cliente può così investire "simulta-

neamente" su un panel di piazze finanziarie globali, tra cui quelle dei paesi emergenti, grazie all'expertise dei migliori gestori presenti sul mercato.

Valore Futuro è costantemente attivo nella ricerca di un'efficace redditività attraverso due distinte linee d'investimento, **Multi Emerging Markets** e **Multi Global Plus**, che sfruttano specifici comparti di BG Selection Sicav, laddove la prima individua le migliori opportunità presentate dai paesi emergenti a più alto tasso di crescita, mentre la seconda offre la possibilità di investire nei comparti azionari globali.

L'OBIETTIVO DI VALORE FUTURO È STRUTTURARE UN MODELLO D'INVESTIMENTO DOVE SIANO SEMPRE ATTIVI E CONCERTATI UNA SERIE DI SERVIZI EVOLUTI DI CONSULENZA, GESTIONE E PROTEZIONE

Il cliente può scegliere la configurazione iniziale di Valore Futuro in funzione dei suoi obiettivi temporali e del suo orientamento alla performance



Questo sul fronte delle opportunità, mentre per quanto riguarda la protezione del capitale inizialmente investito interviene la gestione separata. Tradizionale componente assicurativa finalizzata alla protezione e alla creazione di valore, la gestione separata è, infatti, l'altro motore finanziario di Valore Futuro.

In questo modo tradizione e innovazione si fondono in perfetta sinergia, creando un contesto di elevata innovatività per cliente e rete di vendita, sia in termini di efficienza tecnica sia di efficacia commerciale.

La forza innovativa di Valore Futuro risiede nelle modalità in cui la tradizionale componente assicurativa si combina e interagisce

con il sistema d'investimento globale che l'affianca. Alla sottoscrizione, infatti, il cliente può scegliere la ripartizione delle due componenti, in relazione alle sue esigenze di protezione del capitale investito. Un'importante componente di servizio in Valore Futuro è inoltre rappresentata dal meccanismo denominato **Remix** che opera automaticamente, nell'arco di tutta la durata, un bilanciamento tra gestione separata e linee d'investimento per proteggere nella prima ciò che è stato investito inizialmente, impiegando l'eccedenza nei mercati con maggiore prospettiva di crescita.

Decidere su quanta parte di futuro si vuole investire: la linea del traguardo in riferimento

alla protezione del capitale si posizionerà, infatti, a seconda dell'asset allocation e dell'orizzonte temporale scelti dal cliente.

A tutela di tutto ciò operano i servizi sempre attivi di gestione e riallocazione del capitale, anche in caso del raggiungimento di performance importanti, per ottimizzare la struttura dell'investimento in funzione degli obiettivi di redditività che si vogliono perseguire. Servizi che danno vita a una fruttuosa sinergia tra le componenti di Valore Futuro grazie anche all'attività di un team dedicato di gestione, analisi e consulenza di Banca Generali che individuerà periodicamente l'asset strategico migliore relativo alle linee d'investimento multicomparto.



**Diamo valore al tuo futuro,
mani sicure per proteggere il tuo investimento,
un terreno fertile per farlo crescere.**

Valore Futuro, il prodotto di Generali Italia, che coltiva per te le opportunità di crescita dei mercati globali ed emergenti proteggendo al tempo stesso il tuo risparmio.

Per saperne di più chiedi in Agenzia o vai su generali.it

Prima della sottoscrizione leggere il fascicolo informativo. Presso le Agenzie e nel sito internet generali.it è possibile ottenere la predetta documentazione.

È importante spendere un'ulteriore considerazione per quanto riguarda l'articolazione della proposizione commerciale di Valore Futuro. L'elevata qualità della soluzione, in termini di struttura e meccanismi d'investimento, dà luogo a plus di servizio che valorizzano la componente consulenziale del professionista assicurativo che la colloca.

All'atto della sua comparsa all'interno dell'offerta vita di Generali, infatti, è stata attivata una serie di strumenti e supporti. L'obiettivo è dare al consulente tutte le informazioni aggiornate riguardo non solo alla struttura del prodotto, ma anche alle sue evoluzioni in termini di asset allocation e strategie d'investimento.

In questo modo la particolare composizione di Valore Futuro mette in luce la professionalità del consulente assicurativo che affianca il cliente nella scelta della configurazione iniziale della polizza (quanto destinare alla gestione separata e quanto alle linee d'investimento) e nell'aggiornamento periodico, dando luogo a successive occasioni di contatto e fidelizzazione. Il cliente potrà comunque contare su di un set di informazioni per ottenere in tutta comodità gli aggiornamenti più routinari e approfondire ogni altro aspetto con il proprio professionista di riferimento.

Opportunità, protezione, professionalità, servizio. Valore Futuro interpreta al meglio tutti i principali elementi che devono caratterizzare una proposizione commerciale evoluta. L'obiettivo è sempre lo stesso, ovvero adeguarla ai tempi e alle esigenze della clientela innalzando costantemente il livello di servizio offerto. Una scelta che vedrà sempre al centro della relazione commerciale i professionisti della rete di vendita, la cui qualità è tradizionalmente elemento distintivo del Leone.

Assicurati e tutelati

nell'assistenza legale Das punta strategicamente sulla negoziazione per ridurre tempi e costi, con grande soddisfazione (e fedeltà) dei clienti

di Michela Tinazzi

In Europa, l'assicurazione di tutela legale ha origine a Le Mans, la città della famosa gara automobilistica "24 Ore", quando nel 1917 viene fondata Das "Défence Automobile et Sportive" con l'obiettivo di offrire una copertura ai partecipanti alle prime competizioni sportive. Il marchio Das conserva ancora oggi la memoria di quelle gloriose origini, con le tre lettere nello stemma applicato alla calandra delle prime vetture da corsa. Una scelta di continuità in cui coincidono la storia e l'identità di un'organizzazione internazionale.



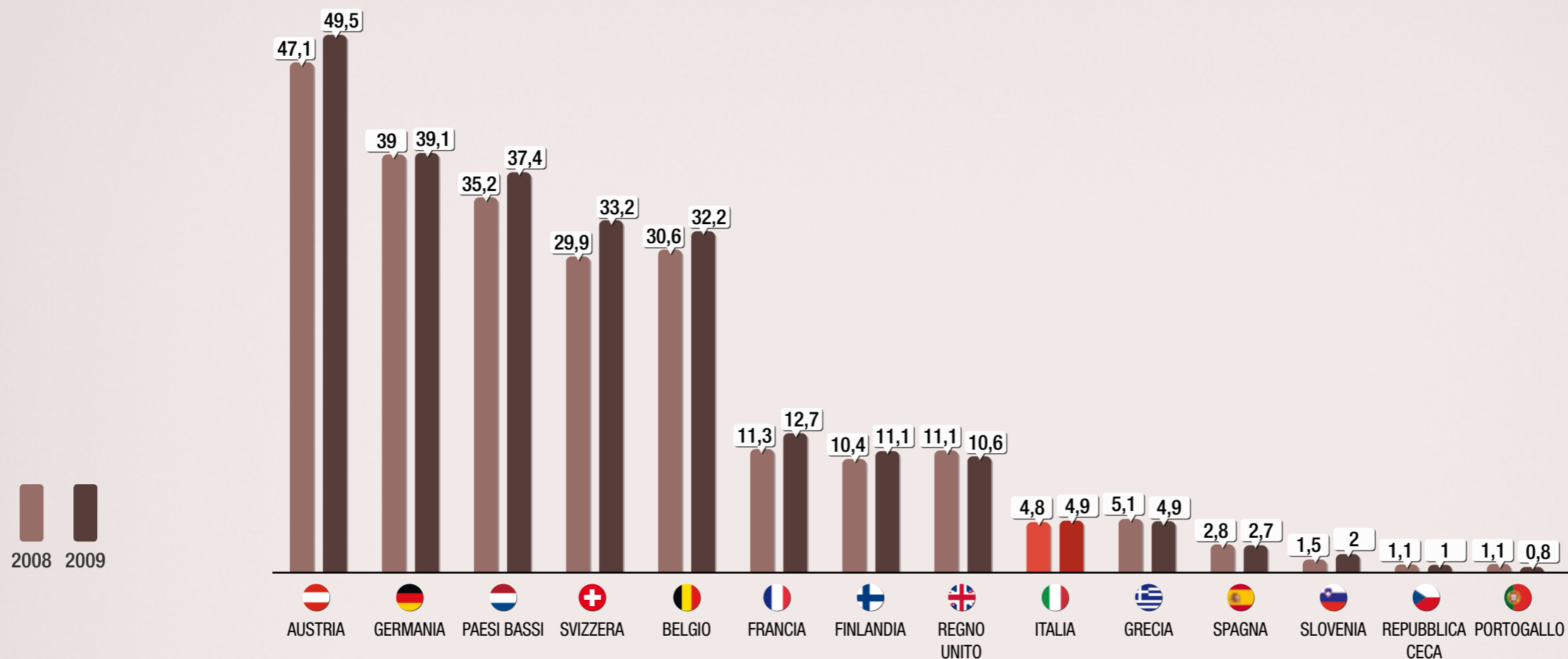
**CON IL NOSTRO
SOSTEGNO IL CLIENTE
È IN MANI SICURE**

DAS DIFESA LEGALE

Ascoltiamo la sua voce, soddisfiamo le sue esigenze,
ne facciamo valere i diritti. Ogni giorno.

www.das.it

Spesa pro capite per polizze di tutela legale



Das Italia (oggi nel Gruppo Generali) viene fondata nel 1959, in un momento di grande crescita dell'economia italiana e di radicale trasformazione del tessuto sociale, pronto a modificare le proprie abitudini e il proprio stile di vita. Attualmente Das è leader nazionale e internazionale tra le compagnie specializzate nella tutela legale e, nel nostro paese, vanta oltre 300mila clienti.

Partendo dal settore automobilistico, la tutela legale ha avuto nel corso degli anni un notevole sviluppo nei più svariati ambiti della vita privata e professionale. Tuttavia la crescita registrata in questo ramo assicurativo non è stata la stessa in ogni paese. In Germania, ad esempio, la polizza di tutela legale è molto diffusa: quasi una famiglia su due oggi usufruisce del supporto legale garantito

da questo tipo di assicurazione, per tutelarci dagli inconvenienti che possono capitare nella vita di ogni giorno; in altri paesi, quali ad esempio l'Olanda o l'Austria, la spesa pro-capite si attesta in media sui 45-50 euro, mentre in Italia è di soli cinque, anche se il trend, in costante crescita, fa ben sperare per il futuro.

*DAS ITALIA È LEADER
NAZIONALE TRA LE COMPAGNIE
SPECIALIZZATE NELLA TUTELA
LEGALE E VANTA OLTRE
300MILA CLIENTI*

Ma come funziona questo tipo di assicurazione?

Nella vita privata come nel lavoro, nel tempo libero o nell'ambito dell'attività d'impresa o di libera professione, può capitare di essere coinvolti in controversie di varia natura: civile, penale, amministrativa e di rendersi conto che far valere le proprie ragioni può risultare molto complicato e dispendioso in termini economici e di tempo. Le polizze di tutela legale offrono l'assistenza necessaria per affrontare qualsiasi controversia, anche la più complessa, sia da un punto di vista "pratico" che economico, sostenendo gli onorari di avvocati, periti e le spese processuali necessarie alla difesa.

Il rimborso delle spese legali, tuttavia, non è per Das l'aspetto principale dei prodotti offerti. La compagnia, infatti, è convinta che limitarsi a tenere indenni cittadini e imprese dai costi di natura legale non sia sufficiente a soddisfare il loro bisogno di tutela. Per questo Das ha investito molte risorse nella gestione diretta delle controversie, che si è dimostrata una strategia di estrema efficacia per l'enorme riduzione dei tempi di gestione dei sinistri e dei costi per la compagnia.

Das supporta i clienti cercando di prevenire ed evitare, laddove possibile, il lungo e difficile iter processuale, attraverso la ricerca di soluzioni rapide ed efficaci che possano

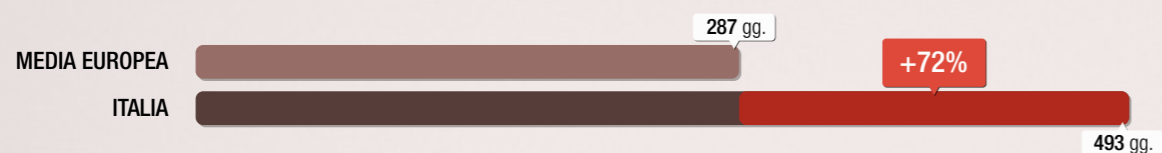
portare a una definizione positiva della controversia in via stragiudiziale.

I professionisti interni della compagnia e il network di avvocati distribuiti su tutto il territorio nazionale non si limitano a un'analisi meramente oggettiva della controversia, ma si impegnano ogni giorno per comprendere i reali interessi in gioco, al fine di trovare una soluzione che vada oltre l'applicazione della legge e del diritto, capace di soddisfare le esigenze dei clienti in tempi rapidi e in modo efficace.

Il loro approccio permette di definire positivamente le controversie senza ricorrere al tribunale in oltre il 50% dei casi denunciati, con grande

Differenza tra la durata dei processi in Italia e le medie internazionali

DURATA DI UN PROCESSO DI 1° GRADO



DURATA DI UN PROCESSO DI 1° GRADO + ESECUZIONE



Fonti: Rapporto Cepei 2012 e Doing business - World Bank 2013

soddisfazione dei clienti per il notevole risparmio di tempo e l'efficiente servizio offerto.

Attraverso questa metodologia la compagnia ha migliorato in modo sostanziale la relazione con i propri clienti, ottenendo un livello di fedeltà difficilmente riscontrabile nel mercato assicurativo. Puntare sulla negoziazione risulta essere un'ottima strategia per evitare un eccessivo protrarsi nel tempo delle vertenze ben oltre la ragionevolezza e l'effettiva necessità, evitando inutili disagi e ulteriori danni di natura economica.

In Italia avvalersi di una polizza di tutela legale, più che utile, è oggi indispensabile: in un contesto come quello attuale, che si rivela instabile sotto tutti i punti di vista, le occasioni di conflitto sono sempre più numerose e la definizione delle controversie sempre più complicata e lenta. Il problema della giustizia "lumaca" ha quindi assunto un peso rilevante per cittadini e imprenditori. Dalle stime della Banca Mondiale emerge che il nostro paese è ultimo tra quelli dell'area Ocse in relazione alla lentezza dei processi: la durata media dei processi civili supera abbondantemente i

tre anni e tutto ciò si traduce in un costo elevatissimo per imprese e cittadini. Secondo il rapporto *Doing business 2013* per quanto riguarda l'efficienza del sistema giudiziario l'Italia è al 160° posto su 185 paesi, migliori di noi persino Sierra Leone, Senegal, Madagascar: la situazione è drammatica.

Il tentativo obbligatorio di conciliazione in molte materie prima di andare in giudizio, quale soluzione volta a evitare di "ingolfare" ulteriormente un sistema giudiziario al collasso, è naufragato in meno di due anni,

“Difesa in linea”

Das ha appena lanciato sul mercato una polizza accessibile a chiunque, **Difesa in linea**, che offre a soli 30 euro l'anno illimitate consulenze legali telefoniche, per avere il parere di un professionista esperto nell'affrontare gli inconvenienti che la vita quotidiana può riservare. Gli assicurati potranno confrontarsi con un legale per conoscere gli obblighi di legge e le modalità attraverso cui far valere i propri diritti in diversi ambiti: vita privata, lavoro dipendente, circolazione stradale, per questioni relative all'abitazione di residenza o ad altri immobili di proprietà.

È nato così il “primo soccorso legale” in ambito assicurativo.



con la sentenza n. 272/2012 della Corte Costituzionale che ha dichiarato l'illegittimità della mediazione obbligatoria per eccesso di delega. Tuttavia, il bisogno di ottimizzare i tempi e di ridurre i costi permane e spinge molti cittadini e imprese a scegliere strade alternative per la risoluzione delle controversie. Una soluzione efficace e vantaggiosa è rappresentata, a nostro avviso, proprio dalle polizze di tutela legale.

Negli ultimi anni, un numero sempre crescente di privati, professionisti e imprese prediligono queste forme di assicurazione. A confermarlo sono i dati Ania che rilevano risultati in costante crescita nonostante il difficile contesto di mercato e la situazione economico-finanziaria caratterizzata da un trend negativo che coinvolge l'intero settore assicurativo.

Palazzo **Venturi Ginori** apre le porte al liceo

lo storico edificio fiorentino
riqualificato da Generali Real Estate
come sede scolastica





SUPERFICIE INTERNA SU DUE PIANI 1.700 m²

SUPERFICIE PARCO 4.000 m²

23 CLASSI PER 420 ALLIEVI

MENSA < 170 PASTI CONTEMPORANEI
PER 3 TURNI GIORNALIERI

INVESTIMENTO RESTAURO € 5,2 mln

4 materna

6 elementari

10 medie

3 liceo

di Marta Sclip

Palazzo Venturi Ginori costituisce un esempio del patrimonio immobiliare italiano dall'inestimabile valore artistico che, grazie a un progetto di riqualificazione adeguato allo stabile e al contesto urbano, rinnova il suo splendore tornando a essere un centro di vita culturale.

Una dimora destinata a ospitare cultura

Generali Real Estate, la società che riunisce l'attività di gestione e di servizi immobiliari del Gruppo – proprietario del palazzo, situato in via della Scala a Firenze – ha puntato a recuperare la naturale vocazione di luogo destinato all'insegnamento; basti pensare che, ai tempi di Lorenzo il Magnifico, fu sede dell'Accademia Neoplatonica del Cinquecento.

La società ha quindi sviluppato un progetto basato sul ripensamento dello spazio al fine di far convivere in sintonia caratteristiche storico-artistiche e soluzioni tecnologiche improntate all'eco-sostenibilità, nel pieno rispetto delle norme relative agli edifici scolastici e delle necessità di un istituto frequentato da studenti di età differente. A tal proposito ricorda Giancarlo Scotti, Ceo di Generali Real Estate: "Prima di realizzare il progetto è stata fatta un'analisi di mercato per capire quali erano la domanda e le esigenze di una città come Firenze, dove vivono importanti comunità nazionali e internazionali. È stata un'iniziativa interessante da punto di vista tecnico perché la destinazione ha comportato una serie di aggiustamenti coerenti con la natura di palazzo di pregio in un contesto urbano.



Si dovevano, insomma, coniugare le caratteristiche storiche con il rispetto delle normative e perciò è stato necessario un dialogo continuo con il Comune”.

Il progetto di riqualifica ha attratto Mission laïque française, l'associazione nata nel 1902 volta alla diffusione della lingua e della cultura francese, che era alla ricerca di uno spazio adeguato ai programmi di espansione delle proprie attività. Dopo sei mesi di progettazione, dieci di lavori di ristrutturazione e un investimento di 5,2 milioni di euro, il cinquecentesco palazzo Venturi Ginori è diventato la nuova sede del Liceo Internazionale Victor Hugo: una scuola che si sviluppa su due piani con una superficie totale di oltre 5.700 metri quadrati (di cui 4.000 di parco privato monumentale circostante), in grado di ospitare 420 ragazzi di ogni età, dalla materna al liceo, con un piano di espansione nei prossimi quattro anni sino a circa 600 allievi.

Gli interventi di ristrutturazione hanno riguardato le opere di manutenzione ordinaria

e straordinaria, includendo il recupero delle caratteristiche storico-artistiche di pregio, impianti e interventi aggiuntivi nel rispetto delle normative relative agli edifici scolastici come ad esempio l'antincendio e il superamento delle barriere architettoniche. Inoltre, è stato ritenuto necessario un adeguamento delle scale e della dotazione di servizi igienici, spogliatoi e di mensa. Grazie ai lavori effettuati, palazzo Venturi Ginori può ospitare quattro classi di scuola materna, sei di elementari, dieci di medie, tre di liceo, otto uffici per l'amministrazione scolastica, una mensa in grado di servire 170 pasti contemporaneamente per tre turni giornalieri, aule magne, spazi polifunzionali e otto laboratori; inoltre il giardino è stato interamente cablatto per consentire agli studenti di seguire le lezioni all'aperto sui loro tablet. Le attività condotte, oltre al progetto strutturale, hanno riguardato anche il coordinamento di un'estesa campagna conoscitiva sulle strutture esistenti (costituita da prove di carico, endoscopie e saggi murari) e l'interpretazione dei risultati dalla stessa forniti.





Oltre cinque secoli di storia

La storia di palazzo Venturi Ginori è molto antica e ricca di nomi prestigiosi. Fu costruito nel 1498 su disegno di Leon Battista Alberti e per volontà di Bernardo Rucellai, all'interno di una proprietà acquistata dalla moglie Nannina de' Medici, sorella di Lorenzo il Magnifico: si trattava di una zona poco edificata, per l'epoca, nei pressi degli stabilimenti lanieri dell'ordine degli Umiliati. Il palazzo ospitò l'Accademia Neoplatonica, fondata da Cosimo il Vecchio: nel 1514 il complesso fu ereditato dai figli di Bernardo, Palla e Giovanni, che un anno dopo ospitarono papa Leone X, loro cugino, e per l'occasione misero in scena *Rosmunda*, tragedia scritta dallo stesso Giovanni. Seguirono, nel 1527, l'espulsione dei Medici e la distru-

zione di molti tesori d'arte nella proprietà da parte della fazione avversa gli Arrabbiati; con il ritorno della famiglia fiorentina il circolo intellettuale venne visto con sospetto a causa di vere o presunte congiure e l'Accademia venne chiusa; a Palla rimasero il palazzo e i magnifici giardini noti come Orti Oricellari, teatro nel 1534 della visita di Carlo V.

Nel 1537 il palazzo e il giardino furono venduti a Bianca Cappello, la quale li donò al figlio, don Antonio de' Medici; un centinaio d'anni dopo pervennero al cardinale Giovan Carlo de' Medici che fece costruire nel giardino fontane e ornamenti grotteschi, piantandovi una straordinaria quantità di fiori e piante rare. Risalgono a quell'epoca la colossale statua, inizialmente indicata come Polifemo

e in seguito rinominata Gigante della corte di Eolo sulla base di studi recenti, la grotta ipogea nel giardino e gli affreschi nel palazzo dipinti da Pietro da Cortona e da Angelo Michele Colonna.

Nel 1663 l'immobile venne venduto per pagare i debiti dell'incauto cardinale e acquistato dal marchese Ridolfi da Montescudaio che lo fece ingrandire a più riprese sino al 1720. Nel corso dell'Ottocento venne rifatto il giardino secondo la moda del parco romantico all'inglese per volontà del nuovo proprietario Giuseppe Stiozzi Ridolfi; a seguire appartenne al principe di Piombino, poi alla contessa Orloff nel 1861, che lo fece ristrutturare da Giuseppe Poggi, e infine ai marchesi Venturi Ginori da cui tuttora il palazzo prende nome.



*UN ESEMPIO CONCRETO DELLA NUOVA
STRADA NEL RECUPERO DEL PATRIMONIO
IMMOBILIARE STORICO ITALIANO*

Le Assicurazioni Generali acquistarono il palazzo nel 1988 dando inizio alle prime opere di restauro; nei giorni dell'alluvione del 1966, infatti, orti e palazzo erano stati allagati da due metri d'acqua. Si rese necessario, quindi, intervenire su murature e pavimentazioni e ripulire gli affreschi; venne anche rivista la distribuzione degli ambienti, mentre in un secondo momento si passò ai lavori di restauro conservativo relativi all'imponente colosso del giardino e al resto delle statue.

Ora, con l'ultima attività di ristrutturazione, che ha comportato due anni di lavori, e con l'inaugurazione della scuola, avvenuta il 30 ottobre 2012, palazzo Venturi Ginori rappresenta un esempio concreto della nuova strada nel recupero del patrimonio immobiliare storico italiano, troppo spesso inutilizzato o relegato a residenze di lusso e alberghiere a causa di vincoli di tutela. Conclude a riguardo Giancarlo Scotti: "In futuro continueremo a considerare tante destinazioni per valorizzare gli spazi, ma quella educativa e culturale rappresenta sicuramente uno dei temi più interessanti, soprattutto perché nei centri cittadini tali aree sono ideali per valorizzare gli edifici".



Nella cornice degli Orti Oricellari

Il giardino monumentale degli Orti Oricellari, che fa da cornice allo splendido palazzo Venturi Ginori, si trova nell'omonima via vicino a Santa Maria Novella; il parco sorse alla fine del Quattrocento a decoro dell'immobile e prese il proprio appellativo, quando era di proprietà della casata dei Rucellai, da una variante più antica del nome di famiglia.

IL GIARDINO È STATO INTERAMENTE CABLATO PER CONSENTIRE AGLI STUDENTI DI SEGUIRE LE LEZIONI ALL'APERTO SUI LORO TABLET





Nel 1573 Bianca Cappello dedicò grande cura alle miglione del parco, riportandolo agli originali splendori. Con la metà del Seicento il cardinale Giovan Carlo de' Medici promosse un'importante serie di lavori, dando al giardino un impianto all'italiana: giochi d'acqua e statue gigantesche in un ambiente contraddistinto da scene araldiche ispirate alla mitologia classica tra le quali spicca la statua del gigante alla corte di Eolo, opera di Antonio

Novelli in muratura intonacata con struttura in ferro.

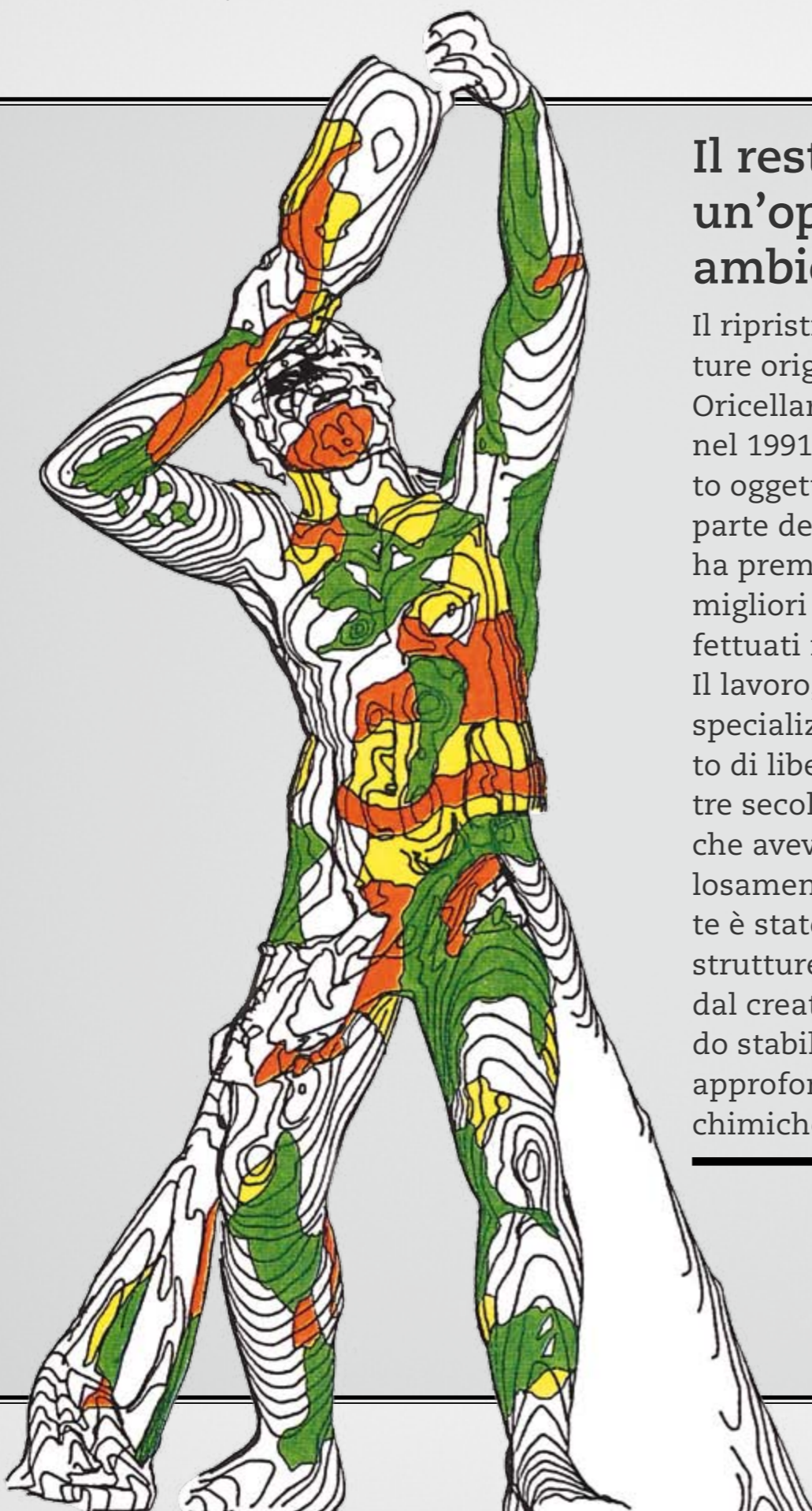
Nello stesso periodo, fu realizzata la grotta ipogea caratterizzata da due camere comunicanti, una ellittica e l'altra rettangolare con affreschi di ninfe, arricchite da statue raffiguranti i Venti in atteggiamento dinamico.

Nei primi anni dell'Ottocento, il marchese Giuseppe Stiozzi Ridolfi apportò significative

modifiche dando vita, grazie al prezioso supporto dell'architetto Luigi Cambray Digny, a un giardino romantico o all'inglese secondo la moda dell'epoca. Percorsi sinuosi, collinette, piccoli specchi d'acqua, statue ed effetti di rovine si imposero, così, allo sguardo, mentre gli elementi preesistenti, come la statua gigante e la grotta, vennero inglobati nel tempietto di Flora. Lo studio del paesaggio lascia intuire che il parco fosse stato concepito come un vero e proprio percorso iniziatico dove elementi simbolici, tratti sotterranei e iscrizioni riportassero alla mente illustri *exempla virtutis* legati a una classicità pagana.

Nel 1861, la principessa Olga Orloff, nuova proprietaria, incaricò l'architetto Giuseppe Poggi di ammodernare villa e giardino; ne nacque un progetto classicheggiante contraddistinto dal ripristino del laghetto con la statua di Polifemo al suo interno. Trentun anni più tardi, il luogo fu dichiarato monumento nazionale. A oggi, nonostante successive alterazioni, è ancora visibile la fisionomia del progetto del Poggi.





Il restauro del Gigante: un'opera di recupero ambientale e storico

Il ripristino e recupero delle strutture originali del Gigante degli Orti Oricellari, avviato dalla Compagnia nel 1991 e concluso nel 1993, è stato oggetto di riconoscimento da parte della Fondazione Marchi che ha premiato l'opera come uno dei migliori interventi di restauro effettuati negli ultimi anni a Firenze. Il lavoro, affidato a ditte altamente specializzate, ha avuto il compito di liberare la statua, eretta oltre tre secoli prima, da muffe ed erbe, che avevano compromesso pericolosamente il suo aspetto; il Gigante è stato riportato alle originarie strutture e condizioni modellate dal creatore Novelli, riacquistando stabilità e lucentezza grazie ad approfondite analisi mineralogiche, chimiche e fisiche.



Nel disegno a sinistra, lo stato di conservazione del Gigante antecedente al restauro: in verde la rilevazione delle abrasioni, in giallo i sollevamenti di intonaco maggiori a cm 1, in arancio quelli inferiori a cm 1

Sopra: la statua prima e dopo il restauro nelle immagini tratte dal libro Il Gigante degli Orti Oricellari (Editalia, 1993), che inaugurerà la serie di volumi realizzati negli anni Novanta a cura della Compagnia su alcuni prestigiosi palazzi di proprietà



Empowerment e **solidarietà**


quando un'impresa e i suoi dipendenti regalano qualche giornata di lavoro al settore no profit con il volontariato d'azienda, si crea entusiasmo, motivazione, crescita personale e le competenze relazionali migliorano

di Marta Zanetti

Negli ultimi anni si sente sempre più spesso parlare di volontariato d'azienda, termine con cui si intendono le attività che i dipendenti di un'azienda svolgono in favore di organizzazioni no profit durante l'orario di lavoro.

Questo tipo di iniziativa è particolarmente diffuso nel mondo anglosassone, in cui si riscontra una lunga tradizione nello sviluppo di partnership tra imprese e comunità, e dove il fenomeno è oggi molto evoluto.

Una delle prime organizzazioni no profit che ha sviluppato questo tipo di collaborazione a partire dagli anni Settanta è Junior Achievement, fondata negli Stati Uniti all'inizio del Novecento. L'organizzazione, con il supporto e la partecipazione attiva di imprese, istituzioni, fondazioni e individui, sviluppa e diffonde programmi didattici che avvicinano i più giovani all'educazione finanziaria, all'imprenditorialità e alle competenze per il lavoro. Junior Achievement è oggi diffusa in oltre

100 paesi e raggiunge ogni anno oltre otto milioni di studenti in collaborazione con circa 300mila volontari provenienti dall'universo aziendale (www.ja.org ) .

Le foto di questa pagina si riferiscono ad alcune delle iniziative di volontariato d'azienda che hanno coinvolto dipendenti del Gruppo: da sinistra, i Villaggi dei bambini Sos in Austria, il progetto Generali Rainbow Life a Hong Kong e la "Settimana del denaro" nei Paesi Bassi



Nel 2002 la società Business in the Community (www.bitc.org.uk ) ha creato Engage Key Cities, un network internazionale di dipendenti attivi nel volontariato d'azienda, con lo scopo di promuovere tale impegno fornendo supporto e competenze per la realizzazione di progetti.

Le tipologie di volontariato

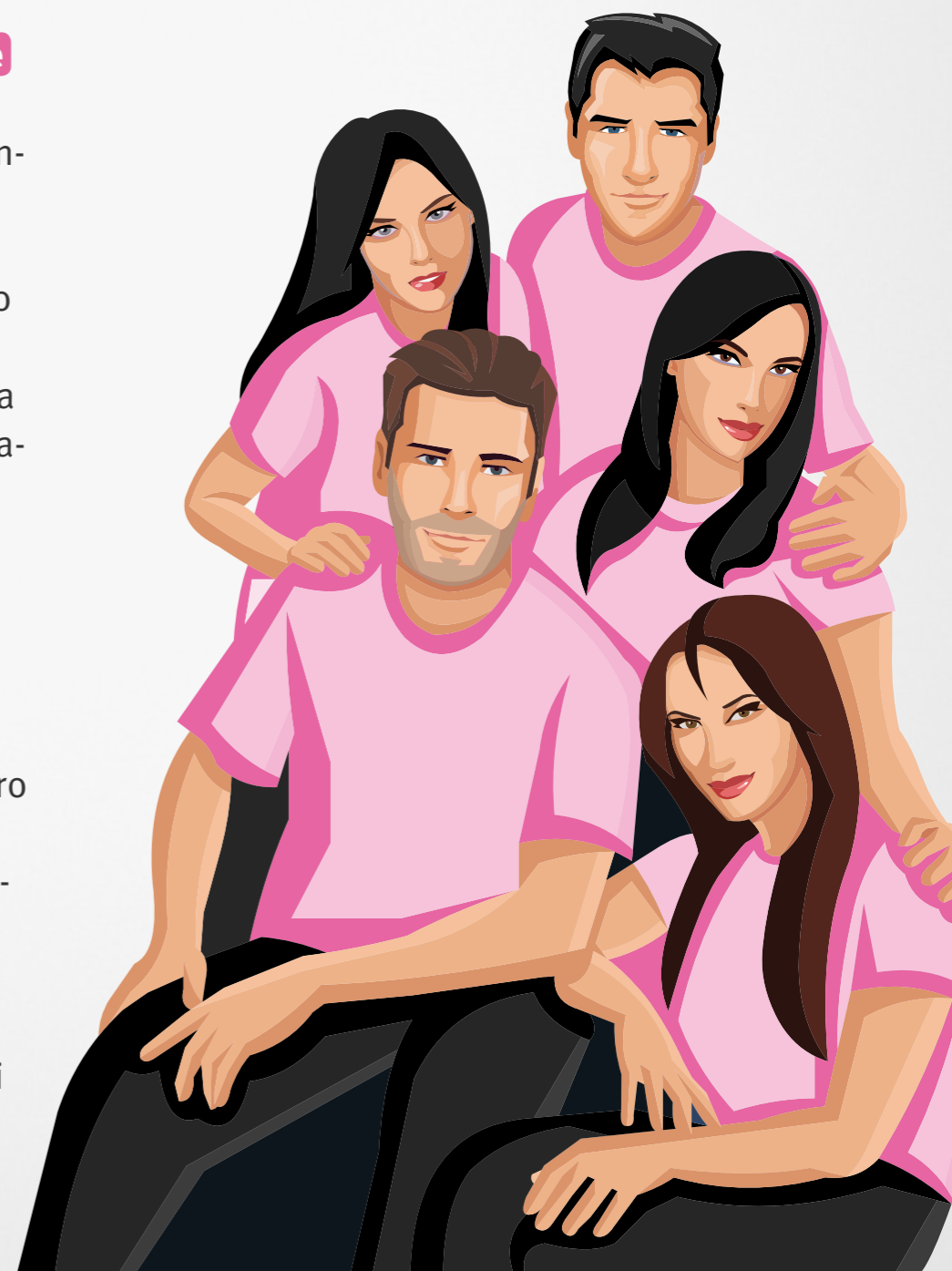
Le organizzazioni che un'azienda può decidere di supportare sono di vario genere e così pure le attività svolte che, in generale, possono essere ricondotte a tre tipologie.

Si parla di **volontariato di competenze** quando vi è il trasferimento di conoscenze attraverso attività di formazione rivolte al personale delle realtà no profit o svolte nell'ambito dei progetti che esse sostengono. Ne sono esempi le iniziative in cui i volontari insegnano l'utilizzo di strumenti quali i software gestionali agli operatori dell'organizzazione supportata oppure si prestano come insegnanti in progetti educativi rivolti a bambini e giovani. Rientra in questa categoria anche il lavoro che i dipendenti effettuano, a favore delle strutture individuate, utilizzando le proprie competenze tecniche, ad esempio per redigere il bilancio d'esercizio dell'organizzazione.

Si ha invece **volontariato di tipo manuale** quando vengono svolte attività di vario genere come pulizie, giardinaggio o lavori di ristrutturazione; rientrano ad esempio in questa categoria le campagne di pulizia di fiumi, spiagge e città, promosse da molte organizzazioni ambientaliste.

Infine si parla di **volontariato relazionale** quando il personale dell'azienda svolge attività ricreative per anziani o di assistenza e cura ai malati, o anche in altri ambiti in cui la relazione interpersonale è centrale. In quest'area di intervento è spesso prevista una preliminare formazione dei volontari, soprattutto quando si collabora con organizzazioni no profit che si occupano di bisogni sociali complessi.

Le aziende che decidono di percorrere questa strada sono imprese che, nella loro normale attività, dimostrano di essere socialmente responsabili. Ad esempio s'impegnano a garantire ambienti di lavoro sicuri e confortevoli e formare adeguatamente il proprio personale, essere trasparenti nei confronti di tutti gli stakeholder, avere una governance chiara, salvaguardare l'ambiente o intrattenere positivi rapporti con le istituzioni e la comunità di riferimento.



Le imprese più responsabili, in genere, sono impegnate nel supportare le organizzazioni no profit sia economicamente che con donazioni in natura; il volontariato d'azienda non è altro che una formula diversa con cui esse offrono sostegno a varie attività e progetti di tipo sociale, culturale, ambientale e sportivo. Questa modalità, diversamente dalle altre, comporta un maggiore coinvolgimento da parte dell'impresa, in quanto richiede la partecipazione di diverse funzioni aziendali prevedendo investimenti di tipo economico e formativo.

I benefici

Il volontariato d'azienda è tuttavia in grado di generare un impatto positivo che si estende su tre dimensioni: dipendenti, impresa e comunità. Esso infatti rappresenta un valido strumento di comunicazione interna, utile per favorire i rapporti tra i dipendenti e l'azienda aumentando lo spirito di squadra, l'entusiasmo, la motivazione e il senso di appartenenza.

Sul fronte dei rapporti con la comunità, oltre a procurare un beneficio immediato alle organizzazioni a favore delle quali si presta l'attività, funge da volano per promuovere

la cultura del volontariato, favorisce lo scambio di esperienze e competenze, permette di creare relazioni durature che vanno al di là della singola iniziativa, moltiplicando così il suo impatto positivo.

Nel 2010 a Londra la società Corporate Citizenship ha condotto una ricerca sul volontariato aziendale (*Volunteering - The Business Case*) analizzando 16 imprese operanti nel distretto finanziario londinese per un totale di 546 dipendenti, che hanno prestato supporto, durante l'orario di lavoro, agli studenti e allo staff di alcune scuole della Gran Bretagna.

La ricerca ha evidenziato che l'attività di volontariato permette ai dipendenti di apprendere nuove conoscenze e di sviluppare competenze diverse da quelle che abitualmente essi mettono in campo durante l'orario di

**PARTECIPANDO A INIZIATIVE
DI VOLONTARIATO
MIGLIORANO LE CAPACITÀ
DI COMUNICARE, AIUTARE,
ADEGUARSI, INFLUENZARE**

lavoro; inoltre, in questo modo essi hanno la possibilità di ricoprire nuovi ruoli con diverse responsabilità.

Le aree nelle quali si sono riscontrati i maggiori benefici per i dipendenti che partecipano a iniziative di volontariato sono quattro. Migliorano infatti le seguenti capacità:

- comunicare, ossia interagire con gli altri;
- aiutare, imparando a definire i propri obiettivi e quelli del gruppo di lavoro, dando consigli e supportandosi a vicenda per raggiungere la meta comune;
- adeguarsi, adattandosi a situazioni diverse;
- influenzare, negoziare, persuadere, risolvere i conflitti e trovare le soluzioni.

I benefici associati a queste attività sono tali da giustificare il costo annuale per dipendente, stimato in circa 400 euro, e i giorni dedicati a queste attività, che in genere vanno dai due ai sei.

I dipendenti che aderiscono a iniziative di volontariato risultano infatti più motivati e manifestano un atteggiamento positivo nei confronti dell'azienda per cui lavorano, che dimostra in questo modo di essere attenta alle problematiche sociali, offrendo un contributo reale e concreto al loro superamento.

Le iniziative nel Gruppo Generali

Sul fronte del volontariato d'azienda nel 2012 il Gruppo Generali ha visto crescere il numero dei paesi che hanno attuato iniziative di questo tipo, che sono passati da cinque nel 2011 a sedici.

Sono stati più di mille i dipendenti coinvolti in attività di volontariato d'azienda, per un valore di 189.807 euro pari all'1,3% dell'ammontare delle donazioni effettuate dal Gruppo in favore della comunità.

È particolarmente diffuso il volontariato di competenze: sono numerose, infatti, le iniziative di alfabetizzazione economico-finanziaria a cui partecipano, in qualità di docenti, dipendenti che mettono a disposizione, oltre al loro tempo, anche il know-how tecnico e le pratiche manageriali acquisite nella professione.



Nei Paesi Bassi, ad esempio, durante il 2012 è stata realizzata l'iniziativa "Dipendenti Generali in classe",

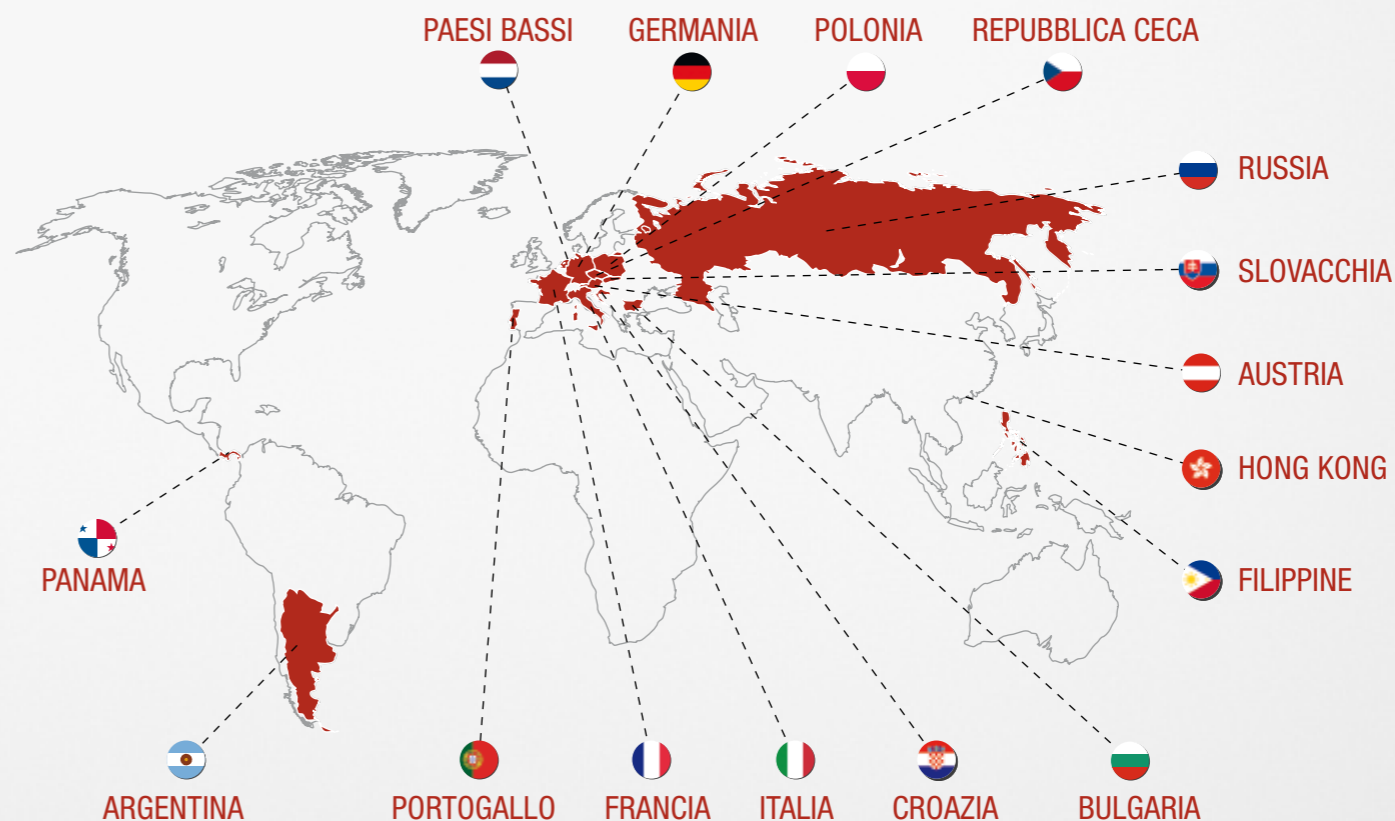
che ha visto alcuni collaboratori impegnati a

insegnare ai bambini della scuola primaria i principi fondamentali di una sana finanza personale. L'iniziativa si inseriva nell'ambito della "Settimana del denaro" organizzata da Wijzer in geldzaken, una piattaforma creata nel 2008 dal Ministero delle finanze per accrescere le conoscenze dei cittadini in questo campo, alla quale partecipano più di 40 partner di diversa provenienza (tra cui settore finanziario, governo, organizzazioni dei consumatori, scuola).



A Panama, invece, 40 dipendenti hanno svolto volontariato presso l'associazione Junior Achievement, che si occupa di educazione giovanile, prestandosi come insegnanti in lezioni volte a preparare bambini e ragazzi delle scuole di primo e secondo grado a essere competitivi in un'economia globale.

I 16 paesi dove il Gruppo Generali ha attuato iniziative di volontariato d'azienda nel 2012





A Hong Kong il progetto Generali Rainbow Life si è sviluppato in due iniziative. Con English Language Wor-

kshop Stage I, nei mesi di luglio e agosto 23 dipendenti hanno dato lezioni d'inglese ai bambini poveri, esclusi dal normale circuito scolastico, di cui si occupa la locale organizzazione non governativa The Boys' and Girls' Clubs Association, mentre Mainland Exchange è un programma di scambio che ha dato l'opportunità a dieci bambini svantaggiati della regione del Guangzhou di fare un viaggio nella Cina continentale a fine dicembre, accompagnati da quattro dipendenti del Gruppo.

In altri casi le iniziative di volontariato svolte dai dipendenti variavano in un'ampia gamma di attività comprendenti, oltre alle prestazioni professionali (lavoro presso le organizzazioni, formazione erogata in materie come informatica, pubbliche relazioni, marketing, contabilità e altre ancora), anche mansioni manuali (pulizia di giardini, boschi o fiumi, lavori di ristrutturazione) o relazionali (attività ricreative per anziani, assistenza e cura ai malati, accompagnamento viaggi).



Particolarmente attiva, fin dal 2009, nel volontariato d'azienda è la Germania, dove nel mese di giugno 2012 più

di 300 dipendenti hanno partecipato alla Freiwilligentag, cioè la Giornata nazionale del volontariato aziendale. All'insegna del motto "Helfen hilft – Gemeinsam stark" (Aiutare aiuta – Insieme siamo forti), essi hanno dato il loro personale contributo a 23 diversi progetti impegnandosi per un'intera giornata in attività di vario genere nelle città di Aachen, Francoforte, Karlsruhe, Colonia, Amburgo e Monaco di Baviera. Per la realizzazione dei progetti le compagnie del Gruppo si sono avvalse della collaborazione di alcune associazioni di volontariato, alle quali hanno destinato anche donazioni in denaro o in natura. A questa iniziativa è legato anche il supporto dato, insieme al Ministero per la famiglia, al German Volunteer Award 2012, organizzato per sostenere l'impegno sociale dei cittadini: la manifestazione prevede la consegna di premi suddivisi in sei categorie, che i cittadini contribuiscono ad assegnare votando online.



In Repubblica Ceca, infine, 130 dipendenti hanno scelto online di dedicare una giornata lavorativa a una delle

organizzazioni presenti sul sito internet www.zapojimse.cz **WEB**, una piattaforma che mette in contatto imprese e cittadini con associazioni no profit.

**NEL 2012 SONO STATI PIÙ
DI MILLE I DIPENDENTI DEL
GRUPPO COINVOLTI IN
ATTIVITÀ DI VOLONTARIATO**





Il Bilancio di sostenibilità 2012

È uscito il Bilancio di sostenibilità 2012, il nono del Gruppo Generali, che nelle scelte grafiche richiama la reportistica finanziaria per suggerire la crescente integrazione. Accanto alla tradizionale edizione, quest'anno la comunicazione con gli stakeholder si arricchisce di una versione di sintesi, distribuita come documento a sé stante per raggiungere e informare un pubblico più ampio sull'impegno socio-ambientale del Gruppo. Inoltre, è stata realizzata la versione navigabile, pubblicata sul sito www.generali.com **WEB**, da cui è possibile scaricare anche i documenti in formato pdf **PDF**.



Soldini e il mare: una passione che nasce da lontano

nel 2013 il velista ha stabilito il nuovo record di percorrenza sulla storica Rotta dell'oro, da New York a San Francisco doppiando Capo Horn

di Marta Scip

A Giovanni Soldini, famoso soprattutto per le traversate in solitaria, è riconosciuto il merito di diffondere in Italia la cultura e l'amore nei confronti di uno sport, per molto tempo, considerato unicamente appannaggio di pochi privilegiati. Lo scorso 16 febbraio, il velista italiano ha stabilito il nuovo record della "Rotta dell'oro" circumnavigando le Americhe supportato da Generali in qualità di cosponsor e da Bsi, a bordo del monoscafo Vor 70 Maserati [WEB](#). Il Gruppo, ancora una volta, ha sostenuto lo sportivo nella sua ambiziosa "sfida a mare aperto", rinnovando la sponsorizzazione avviata nel 2011.

Ma iniziamo dal principio...



Da dove nasce la passione per il mare?

Nasce da lontano: quando, ancora bambino, ero solito fare giri in barca con mio padre sul lago. Crescendo mi sono accorto che la barca a vela era un bel modo di viaggiare e quindi, ho colto alcune occasioni che mi hanno permesso di navigare su imbarcazioni più grandi.

Quanto è stato importante il supporto della famiglia durante i primi anni e nei momenti di difficoltà?

Grazie alla mia famiglia ho conosciuto la vela, ma quando si è trattato di praticare questo sport in maniera più seria mio padre non è stato molto d'accordo; inizialmente, infatti, avrebbe preferito un'altra strada professionale, un po' come tutti i padri che sognano per i loro figli una carriera da avvocato...

Che cosa, del mare aperto e dell'oceano, la emoziona di più?

Mi emozionano molte cose, principalmente il fatto che si vive a stretto contatto con la natura e che si fanno viaggi molto lunghi, si può andare lontano senza essere schiavi dei benzinai. La barca a vela, infatti, è un mondo autonomo e per questo è necessario "sapersela cavare", arrangiarsi e improvvisarsi per

Una vita per il mare

- 1966** Giovanni Soldini nasce a Milano
- 1982** Prima traversata dell' Atlantico
- 1989** Vince l'Atlantic Rally for Cruisers, la regata transatlantica per imbarcazioni da crociera
- 1991** Terzo posto alla Baule-Dakar, sua prima traversata in solitaria
- 1994** Con una comunità di recupero per tossicodipendenti dà vita a un nuovo 50 piedi
- 1999** Dopo aver soccorso Isabelle Autissier, rovesciatasi in pieno Pacifico meridionale, vince la terza tappa della Around Alone, il giro del mondo a vela per navigatori solitari
- 2004** Il presidente Ciampi lo nomina ufficiale dell'ordine al merito della Repubblica italiana
- 2011** Evento-traversata da Genova a New York per "ridare dignità all'Italia"
- 2012** Impresa del Nord Atlantico in tre tappe
- 2013** Record sulla Rotta dell'Oro



“

*IL MARE TI INSEGNA A VEDERE
LA VITA COME UN'ONDA: SE
UNO PENSA DI POTER SEMPRE
E SOLO CAVALCARE L'ONDA
SI SBAGLIA DI GROSSO*

”

esempio idraulico o elettricista, mettendosi sempre in gioco. Grazie a questo atteggiamento non si smette mai di imparare.

Alla base della sua professione conta più lo studio o l'esperienza data dalla pratica?

Contano entrambe: lo studio è fondamentale per conoscere alcune cose con le quali devi avere a che fare, come ad esempio la meteorologia, poi c'è una parte più legata all'esperienza e, quindi, alla conoscenza del proprio mezzo.

Noi che lavoriamo nel mondo delle assicurazioni abbiamo a che fare di frequente con il concetto di rischio; nel suo ambito, come gestisce il concetto di rischio calcolato?

Si cerca di prepararsi a eventi inattesi, è proprio quando accadono imprevisti che viene fuori il livello di preparazione. Per gestire al meglio il rischio è necessario pensare al peggio prima e prevenire ogni eventuale problematica per tempo: nel caso della barca, ovviamente, devono essere effettuati i controlli di routine, una buona manutenzione, avva-

larsi dell'aiuto di strumentazioni adatte e avere pezzi di ricambio da sostituire nel caso in cui ci si trovi davanti a situazioni difficili.

Esiste poi un altro tipo di rischio, quello legato alla meteorologia e lo si gestisce cercando di acquisire più informazioni possibili e soprattutto studiando.

Perché velista-skipper e non marinaio?

In verità, io mi considero un marinaio, uno che sa andare per mare e che ha sviluppato una serie di competenze in questo ambiente, non posso dirmi esclusivamente velista che si dedica a tragitti corti, magari tra boe o in giornata evitando il mare aperto e navigare più lunghe.

A nemmeno 17 anni la prima traversata atlantica. Ricorda le sue paure, le sue emozioni e qualche curiosità?

Era la mia prima volta, ma in compagnia di persone molto preparate; si è trattato di un'esperienza piena di entusiasmo, vissuta come un viaggio grazie al quale ho sicuramente imparato molte cose, basti pensare che a quell'epoca non c'erano gli strumenti di oggi, per cui già sapere dove ci si trovava era complicato, ma questo è stato un vero e proprio sprone.

A 23 anni la prima vittoria nella regata transatlantica per imbarcazioni da crociera...

Un'altra esperienza bellissima soprattutto per merito della barca un po' speciale che ho amato molto. Ricordo che a bordo c'era un armatore giovane, simpatico e pieno di energia e che si era pieni di entusiasmo, anche se alle prime armi.

Arriviamo al 1991, prima traversata in solitaria, terzo posto. Grazie a questa impresa le viene riconosciuto il merito di aver fatto conoscere, appassionare e amare la vela ai connazionali; l'Italia è stata conquistata dalla vela o dal fare vela alla maniera di Soldini?

Il mio è sicuramente stato un approccio rivoluzionario per quegli anni, ispirato al mondo francese. In Francia, la vela, era di fatto uno sport molto più popolare rispetto all'Italia e le regate oceaniche venivano finanziate da aziende che trasformavano queste sponsorizzazioni in vera e propria comunicazione. Credo di essere stato uno dei primi a cercare di mettere in pratica, nel nostro paese, queste dinamiche; non senza difficoltà per colpa

della diffidenza, a torto o ragione, delle imprese nei confronti di uno sport che in Italia era di nicchia; ma la mia grande fortuna è stata sicuramente l'aver conosciuto il mondo francese dal quale ho tratto moltissime idee e ispirazione.

Come si rimane con i piedi per terra dopo tanto successo? È una questione di sfida con se stessi?

Il punto è che quando si inizia a ottenere buoni risultati, poi ci si pone altri obiettivi per poi superarli. Inoltre, una cosa importantissima è che il mare, in primis, ti insegna a vedere la vita come un'onda: ci sono dei momenti alti e dei momenti bassi, se uno pensa di poter sempre e solo cavalcare l'onda si sbaglia di grosso.

Nel 1994 arriva la collaborazione con una comunità di recupero da tossicodipendenze...

Questa idea mi è venuta perché l'anno prima ero naufragato e avevo la necessità di costruire una barca, ma mi trovavo senza sponsor, né finanziamenti. Un giorno, a Milano, ho incontrato un vecchio compagno di scuola che lavorava in una comunità e ci siamo messi a parlare del suo lavoro. Mi sono informato su cosa facessero fare ai ragazzi e ho avuto la sensazione che, a un certo punto, una persona con dei problemi di dipendenza debba poter avere delle occasioni: l'unica maniera di uscirne è ottenere un'opportunità che in qualche modo ti metta in una condizione di autonomia e ti insegni un mestiere spendibile una volta fuori. Ne è nata, a fronte di fatiche e problematiche varie, una grandissima barca e una professionalità nuova per i ragazzi che hanno partecipato al progetto.

Giovanni Soldini impegnato a manovrare lo spinnaker nel corso della Around Alone 1999





Nel 1999, durante il giro del mondo in solitaria Around Alone, mette da parte la competizione e privilegia la solidarietà nei confronti della collega Isabelle Auitissier. In una traversata arrivare è tutto, ma quanto conta quello che accade nel tragitto?

Io penso che in mare esistano delle leggi scritte e non scritte. Se dovesse esserci qualcuno che ha bisogno di te in mare aperto, per istinto lo vai a salvare, anche perché sai benissimo che un giorno potrebbe succedere a te. Il mare non è il nostro ambiente e chi vive queste situazioni di confronto con una natura che di fatto è sempre molto più forte di noi è abituato ad avere questo tipo di leggi.

Il fisico si può allenare, ma come si allena la mente alla solitudine, parlando di traversata in solitaria, e di convivenza “forzata” in questo caso?

Se stai facendo una regata sei talmente impegnato a convivere, più che altro, con i tuoi limiti o a cercarli per andarci oltre, che non c'è molto tempo per altre riflessioni, cerchi solo di andare più veloce che puoi e alla fine tutto vola via.

La competizione sportiva, a suo avviso, è il sale di queste traversate?

La competizione è una scusa, ti sprona a superare i tuoi limiti e quelli della barca. Naturalmente se dovessi fare un giro del mondo per il piacere di viaggiare la mia *mission* sarebbe differente rispetto a quando faccio traversate oceaniche dove il mio obiettivo è andare più veloce degli altri, pur considerando tutti i rischi che questo comporta.

È riuscito a far appassionare molte persone allo sport della vela, grazie anche al suo impegno nel mondo della cultura, basti pensare all'evento-traversata del 25 aprile 2011 da Genova a New York creato per ridare dignità all'Italia. Ce ne vuole parlare?

L'evento è nato a seguito di un mio incontro con Oscar Farinetti, fondatore della catena Eataly, il quale mi ha proposto una traversata da Genova a New York ospitando a bordo un gruppo eterogeneo di esponenti del mondo produttivo, artistico e intellettuale e tre cuochi d'eccezione. L'obiettivo era trasformare la barca a vela in un laboratorio di proposte per salvare l'Italia dal declino; l'esperienza è stata raccontata in un libricino, *7 mosse per l'Italia*, che racchiude le riflessioni di questi intellettuali su tematiche molto differenti,

“

**LA BARCA È UN MONDO
IN MINIATURA DOVE DEVI
FARE I CONTI CON I PICCOLI
E GRANDI PROBLEMI DELLA
VITA QUOTIDIANA**

”

incentrate su politica, cultura e società. La traversata è stata occasione di una convivenza “forzata”: seppure completamente diverse e con opinioni contrastanti, le personalità a bordo non hanno mai perso la calma, riuscendo a parlare di temi complessi senza mancarsi di rispetto.

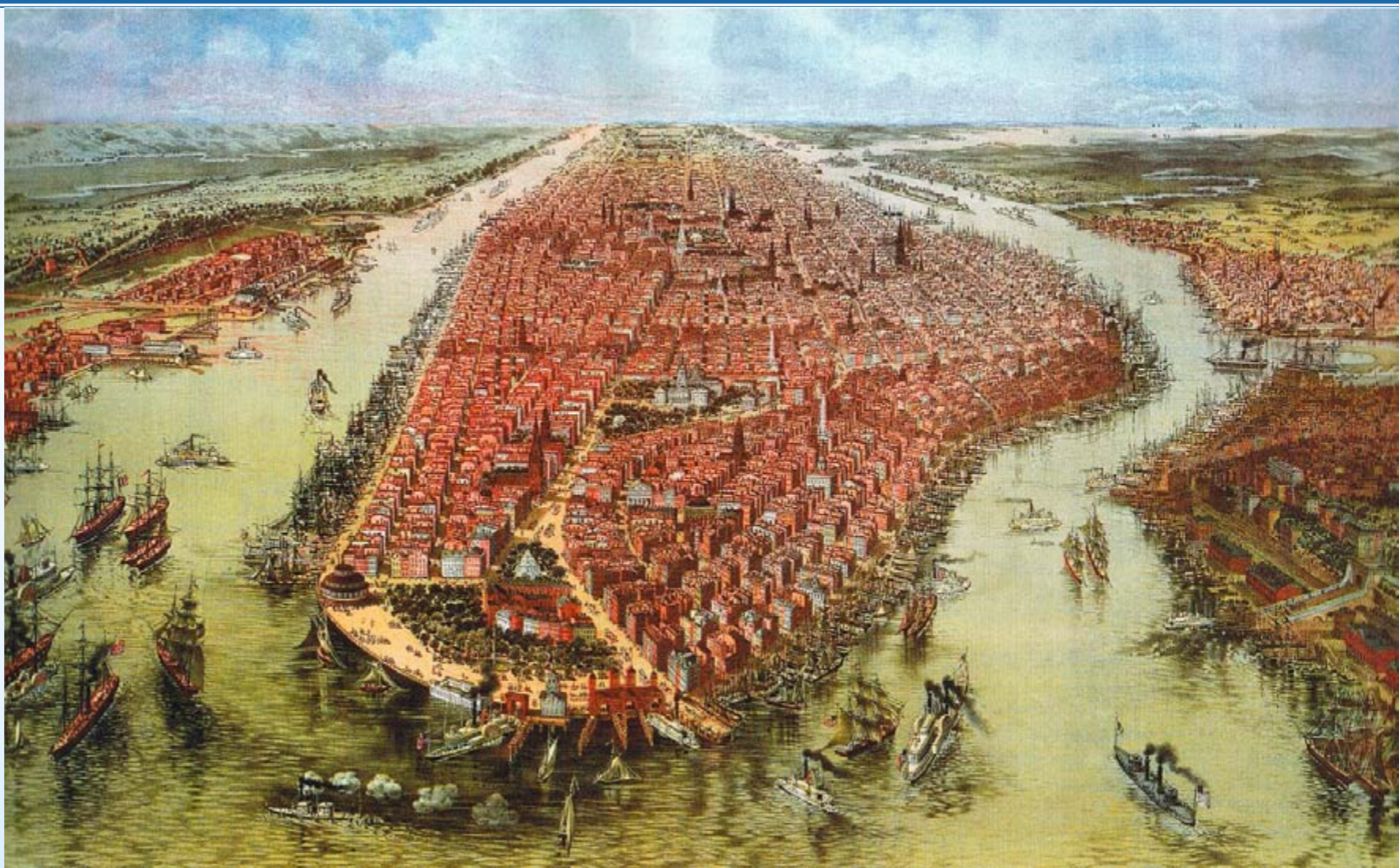
Lei paragona la barca a vela a un piccolo mondo in cui si riproducono tutti i problemi. Cosa intende con questo parallelismo?

La barca è un mondo in miniatura dove devi fare i conti con i piccoli e grandi problemi della vita quotidiana: in primis la raccolta differenziata e il consumo intelligente di acqua e cibo. Nel progettare un viaggio è bene tenere in considerazione queste problematiche e studiare soluzioni che portino alla scoperta di una vita meno complicata, ma più organizzata dove si impara a limitare gli sprechi e anche a mangiare in maniera più semplice.

La storica Rotta dell'oro

Nella seconda metà dell'Ottocento, molti velieri circumnavigavano l'America del Sud da New York fino a San Francisco per 13mila miglia via Capo Horn, pur di trasportare nella nuova terra promessa materiali e oggetti che in quel momento si rendevano indispensabili. Chi arrivava primo aveva dei vantaggi nel vendere le merci a prezzi più alti rispetto agli altri. I record si susseguirono con tempi sotto i 100 giorni, fino al 1854, quando *Flying Cloud* raggiunse la meta in 89 giorni e 8 ore: record imbattuto per 130 anni. Prima di Soldini il record è stato nuovamente superato dall'americano Warren Luhrs, da Isabelle Autissier e da Yves Parlier, che aveva stabilito il nuovo risultato in 57 giorni e 3 ore.

*New York vista a volo d'uccello
in un'opera di John Bachmann del 1865*

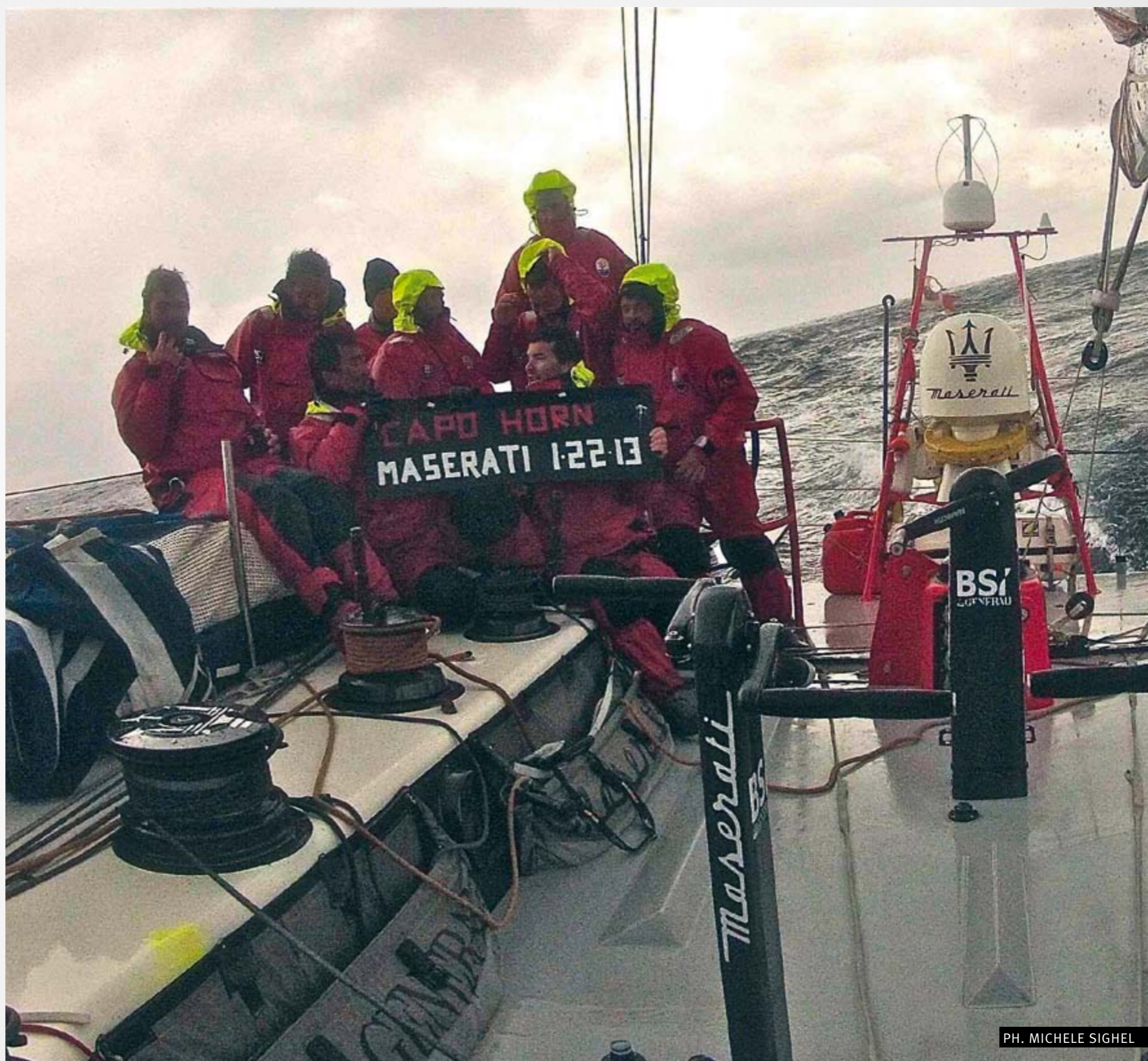


Quanto le condizioni meteorologiche hanno influenzato i passati tentativi di record di percorrenza (l'impresa nel Nord Atlantico 2012 in tre tappe) e come vengono gestite in questo tipo di attività?

Nel record dell'Atlantico la meteorologia è fondamentale perché si parla di tratte abbastanza brevi dove è possibile conoscere le previsioni nel corso di tutto il tragitto; quando, però, la traversata è più lunga aumentano i rischi. Il problema si presenta nel momento in cui le previsioni a metà percorso non corrispondono, ma si tramutano da ottime a disastrose: per esempio nel record del Nord Atlantico siamo partiti con una situazione meteorologica quasi perfetta, che però al terzo giorno si è un po' degradata precipitando nel corso del quinto giorno.

Il 16 febbraio 2013 ha raggiunto il nuovo record mondiale su una delle tratte più difficili, la storica Rotta dell'oro: da New York a San Francisco via Capo Horn. Quali i momenti più complicati e perché?

Le difficoltà sono iniziate in partenza a causa di un vento dietro a un fronte freddo che ha comportato un flusso d'aria originario dal Canada con temperature molto severe che potevano provocare congelamento delle vele



e delle scocche. Entrando nella corrente del Golfo il problema è sparito e per i primi tre giorni il fronte è stato perfetto, con vento sostenuto che ci ha permesso di navigare velocemente verso est in direzione Sud America, compiendo un arco per guadagnare miglia grazie al favore dei venti; abbiamo proseguito verso sud entrando in aliseo e siamo arrivati, velocissimi, fino all'equatore. Da quel punto le previsioni di partenza non valevano più, perché troppo datate, ed è entrata in gioco la fortuna. Fino a Rio de Janeiro le condizioni sono state buone, poi più variabili e in avvicinamento a Capo Horn abbiamo

risentito della mancanza di vento perdendo un giorno di navigazione. Giunti al Capo il vento è tornato ed è iniziata la risalita per il Pacifico, molto lenta sia nella parte sud che in quella nord. Sicuramente questo record lo abbiamo conquistato tra New York e Capo Horn, ottenendo un tempo molto buono.

Rimane il fatto che gli impedimenti di un record del genere, più che meteorologici, sono legati agli aspetti tecnici ed eventuali problematiche connesse: la vera difficoltà è mantenere sempre una buona velocità ed evitare incidenti tecnici. In queste traversate

l'affidabilità del mezzo è fondamentale e la si ottiene grazie alla preparazione, molto lavoro, controlli accurati e svariate sostituzioni in previsione di malfunzionamenti.

Cosa significa esattamente per “uno del mestiere” passare Capo Horn? Cosa rappresenta quel passaggio?

Capo Horn è una meta molto epica, dal sapore lontano e che sicuramente rappresenta una bella emozione per un marinaio che lo passa. Personalmente era la prima volta che lo attraversavo con così tante persone e la

“

CAPO HORN È UNA META EPICA, DAL SAPORE LONTANO E CHE SICURAMENTE RAPPRESENTA UNA BELLA EMOZIONE PER UN MARINAIO CHE LO PASSA

”



Tutti i numeri del record

47 giorni, 0 ore, 42 minuti e 29 secondi il tempo record stabilito dal team di Soldini battendo di 10 giorni, 2 ore e 39 minuti il precedente primato di Yves Parlier su *Aquitaine Innovations*. Il 31 dicembre, alle ore 17:49:30, l'equipaggio parte da New York, circumnaviga l'America del Sud, passa Capo Horn e risale alla volta di San Francisco, tagliando il traguardo il 16 febbraio 2013 alle ore 18:31:59. 13.225 miglia la distanza ortodromica (teorica) percorsa alla velocità media di 11,70 nodi; 14.457 miglia quella reale alla velocità media di 12,80 nodi, con una punta massima di 36 nodi.



condivisione di quel momento lo ha arricchito di emozioni.

Si è parlato di preparazione lunghissima, cosa ha significato a livello concreto fisicamente e psicologicamente?

Una preparazione prevalentemente tecnica: molto tempo in cantiere e tantissimo a prevedere i piccoli dettagli che possono andare storti.

Come trascorre la vita a bordo? Quanto è importante la collaborazione con il resto dell'equipaggio?

La scelta delle persone che salgono a bordo è fondamentale; infatti, come obiettivo, mi son sempre prefissato, prima di tutto, una certa armonia tra l'equipaggio. Per trascorrere così tanto tempo insieme su una barca di venti metri ci vuole equilibrio e credo fortemente che tutto il team fosse composto da persone molto competenti, professionali e umane. Questa è stata la vera chiave del successo.

Naturalmente in sessanta giorni di stretta convivenza è naturale che emergano attimi di tensione, ma è importante che tutti abbiano ben chiari gli obiettivi comuni che li hanno spinti a iniziare la traversata. Nel

nostro caso arrivare a San Francisco.

Si è mai trovato a un passo dall'abbandono della sfida, ma poi è andato avanti nonostante le avversità?

Mai durante una gara, quando parti devi andare avanti. Certo ci sono stati momenti in cui, per una serie di motivi o difficoltà oggettive è stata dura, ma bisogna essere consapevoli che non può sempre andare tutto bene e che con i momenti complicati è necessario imparare a convivere.



In volo su Parigi a tutela della salute

il pallone aerostatico che sfoggia il logo Generali
misura il livello del traffico nella capitale
francese e analizza la qualità dell'aria ambiente



di Marielle Thomas

Generali France ha spiccato nuovamente il volo e, nei prossimi cinque anni, sarà partner dell'iniziativa *Ballon de Paris*.

Dopo aver sponsorizzato nel 2010 la spedizione di Jean-Louis Etienne al Polo Nord (v. *il bollettino* n. 4 [PDF](#)), Generali è pronta a tuffarsi in una nuova avventura con il laboratorio atmosferico situato nel parco André Citroën. Il pallone aerostatico, lanciato il 19 aprile 2013, domina la Senna, a solo poche centinaia di metri dalla torre Eiffel.



L'osservatorio, che sfoggia il logo Generali, rappresenta uno strumento di comunicazione caratterizzato da un elevato livello di innovazione e di visibilità. "Siamo alla ricerca di canali di comunicazione alternativi e creativi che siano in linea con i nostri valori e che siano in grado di garantirci la maggiore visibilità possibile per un lungo lasso di tempo e a un costo ragionevole" spiega Marie-Christine Lanne, responsabile del Servizio Comunicazione. Con i suoi 22,5 metri di diametro e i suoi 35 metri d'altezza, questa mongolfiera è visibile fino a 20 chilometri di distanza. Ogni giorno cattura lo sguardo di circa 400mila persone e i media ne parlano regolarmente.



Molto più di una semplice trovata pubblicitaria, il pallone aerostatico ha una funzione sia scientifica sia didattica. Questo laboratorio urbano volante, il primo nel suo genere, effettua un'analisi approfondita, costante e in tempo reale, delle particelle fini in sospensione dal suolo fino a un'altezza di 150 metri. La mattina, in presenza delle giuste condizioni meteorologiche, vengono organizzati anche voli a 300 metri da terra. Dotato di un sistema di illuminazione innovativo che lo rende visibile sia di giorno sia di notte, l'osservatorio atmosferico di Generali misura il livello del traffico e analizza la qualità dell'aria ambiente. Questi dati scientifici vengono integrati con strumenti didattici come il sito www.lepoulsdelaplanete.com **WEB** e un'apposita zona presso la piattaforma di atterraggio della mongolfiera.

1. Un momento della preparazione in vista del gonfiaggio della mongolfiera
2. Lanciato il 19 aprile 2013, l'osservatorio atmosferico di Generali è ora pronto ad accogliere a bordo il pubblico
3. La mongolfiera sorvola il parco André Citroën

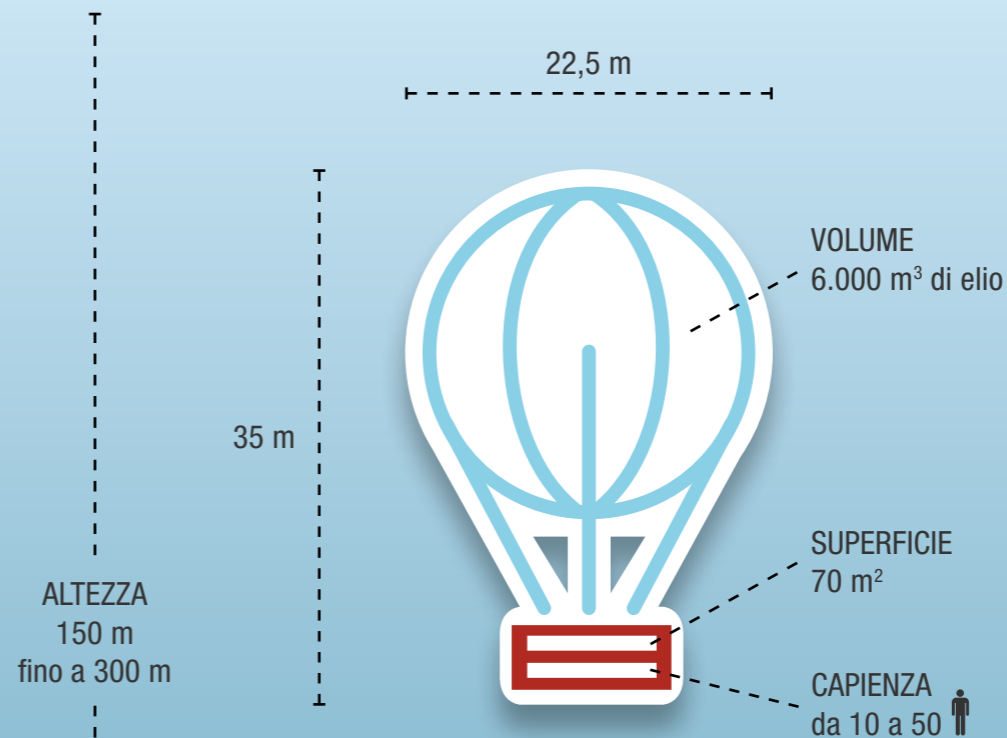


*SESSANTA MEMBRI DEL TEAM
DI GENERALI HANNO PRESO
PARTE AL GONFIAGGIO DEL
PALLONE AEROSTATICO*

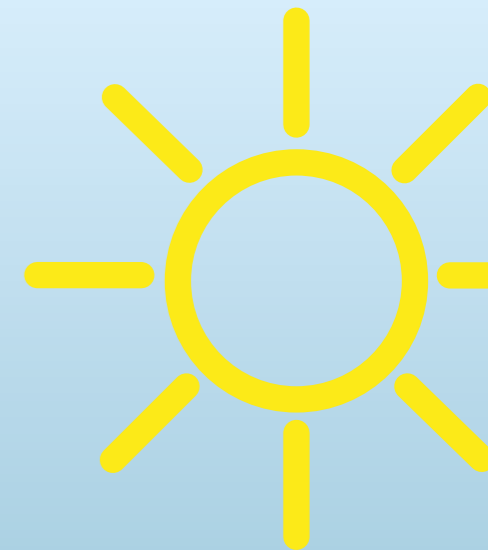


“L’osservatorio atmosferico di Generali ci consente di sensibilizzare il pubblico sui rischi legati all’aria che noi tutti respiriamo e offre una serie di soluzioni per affrontare questo problema in modo responsabile” osserva Claude Tendil, Ceo di Generali France.

L’intero staff della compagnia è stato coinvolto in questa iniziativa senza precedenti. Lo scorso febbraio, un’importante gara ha costituito l’occasione ideale per gonfiare la mongolfiera: è un evento raro, in quanto tale procedura viene effettuata solo una volta ogni cinque anni! Sessanta membri del team di Generali hanno preso parte al gonfiaggio del pallone aerostatico, nel quale sono stati immessi 6mila metri cubi di elio. I membri dello staff e della rete commerciale beneficeranno dell’accesso privilegiato alla mongolfiera in virtù della partnership tra Generali e *Ballon de Paris*. Buon volo a tutti!



State per visitare Parigi? Considerate allettante l’idea di sorvolare la capitale francese a bordo di una mongolfiera? Richiedete il lasciapassare (da 2 a 6) al Servizio Comunicazione di Generali France inviando un’email all’indirizzo information-interne@generali.fr ✉





A caccia di **buche**

un progetto per la sicurezza stradale lanciato in Europa centro-orientale “sotto le ali del Leone”

di Jiri Civka, Generali Czech Republic

Boglarka Olt e Reka Veres, Generali Hungary

Margareta Nosalova e Zuzana Hliváková, Generali Slovakia

Nell'Europa centro-orientale si sta votando per eleggere le “buche più grandi” presenti sulle strade. Si tratta di un progetto che ha preso vita lo scorso anno nella Repubblica Ceca e che quest'anno viene lanciato a livello internazionale “sotto le ali del Leone”.

In Repubblica Ceca, Ungheria e Slovacchia, non appena la neve comincia a sciogliersi, compaiono centinaia o migliaia di buche. Ogni anno, nel periodo tra la fine dell'inverno e l'inizio della primavera, le buche stradali diventano l'argomento preferito dei media. I conducenti imprecano, i gestori delle strade si lamentano affermando che non dispongono delle risorse necessarie per provvedere alla loro riparazione e le compagnie di assicurazione pagano i danni causati dalle buche. E sono soprattutto i media a trarre profitto dalla situazione.

Due anni fa, in risposta agli appelli delle parti interessate, ivi compresi i conducenti, i gestori delle strade (ovvero i governi regionali) e i media, in Repubblica Ceca è stato lanciato un progetto per il monitoraggio delle buche stradali, con il patrocinio della locale

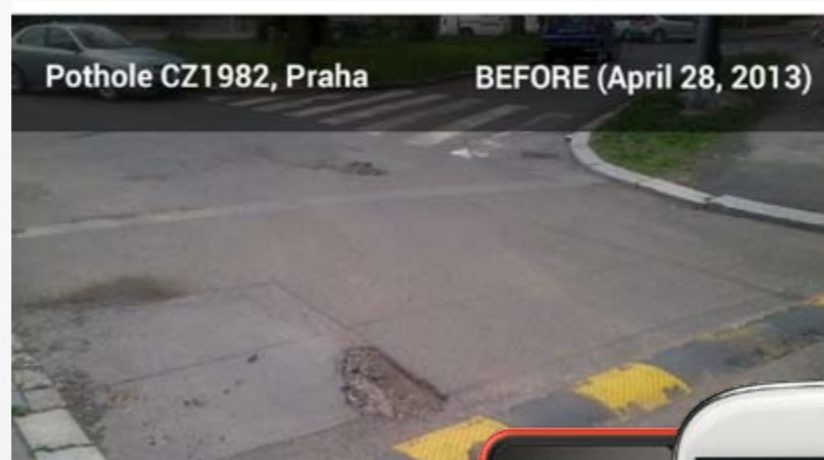
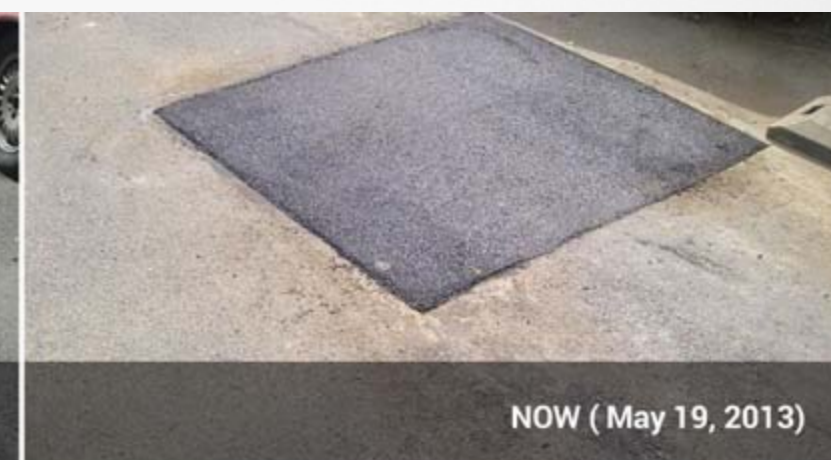
Fondazione Generali, al fine di trovare una soluzione efficace a questo problema. L'iniziativa contribuisce in misura significativa al miglioramento della sicurezza stradale e quest'anno le attività previste, inizialmente limitate alla Repubblica Ceca, sono state estese all'Ungheria e alla Slovacchia, sotto l'egida di Generali.



Il progetto è stato concepito come una risorsa al servizio della società e consiste nel monitoraggio continuo delle condizioni delle strade. Il suo obiettivo è quello di individuare forme efficaci di collaborazione e comunicazione tra i conducenti e i gestori delle strade, puntando sul dialogo piuttosto che sulla contrapposizione. Infatti, nel periodo tra la fine dell'inverno e l'inizio della primavera, in genere non corre buon sangue tra queste due categorie.

La maggior parte dei conducenti ogni giorno incontra buche sulle strade. Questi ultimi, insieme ai governi regionali che sono in genere incaricati della manutenzione delle vie di comunicazione, e ad altri gestori delle strade possono aderire all'iniziativa visitando i siti www.vymoly.cz ^{WEB}, www.katyuvadasz.hu ^{WEB} e www.vytlky.sk ^{WEB} o attraverso apposite applicazioni mobili scaricabili gratuitamente.

Sia le applicazioni internet sia quelle mobili sono molto semplici da utilizzare. Gli automobilisti registrati possono caricare sul sito immagini di buche singole o di interi tratti viari e fornire aggiornamenti sul loro stato, specificando se le buche sono peggiorate o se si è provveduto al ripristino del manto stradale. I dati, una volta verificati, vengono costantemente inviati dal sistema diretta-



mente ai gestori delle strade in questione che, in questo modo, ricevono informazioni in tempo reale sulle situazioni critiche direttamente dagli automobilisti. Queste informazioni non solo li aiutano a identificare le buche stradali peggiori, ma possono essere anche utili per stabilire le priorità in fase di riparazione.

Il principio di Pareto¹ enuncia: “Se i gestori delle strade riparano il 20% delle buche più critiche, l’80% degli automobilisti è soddisfatto”.

In un primo tempo restii ad accettare il progetto, oggi i gestori delle strade della Repubblica Ceca sostengono di considerarlo sia uno strumento efficace sia una fonte di dati che consente loro di stabilire più facilmente le priorità di riparazione.

Inoltre, apprezzano che questa iniziativa consenta loro di fornire agli automobilisti informazioni sulle riparazioni previste o già

effettuate. Anche i gestori delle strade di Ungheria e Repubblica Slovacca stanno lentamente cominciando ad avvalersi del progetto. Gli inizi non sono mai facili: ciò che conta è fare il primo passo.

Uno dei vantaggi indiscutibili del progetto risiede nella sua flessibilità. Ogni paese è dotato di proprie caratteristiche peculiari, pertanto è impossibile utilizzare per tutti lo stesso

**NELLA REPUBBLICA CECA
L’INIZIATIVA È PARTITA LO
SCORSO ANNO E CIRCA IL 50%
DELLE BUCHE SEGNALATE È STATO
RIPARATO ENTRO IL 2012**

¹ Il principio che prende il nome da Vilfredo Pareto (1848-1923), uno dei maggiori economisti italiani, è sintetizzabile nell’affermazione che, considerando grandi numeri, l’80% degli effetti è dovuta al 20% delle cause e per tale motivo è noto anche come “legge 80/20”

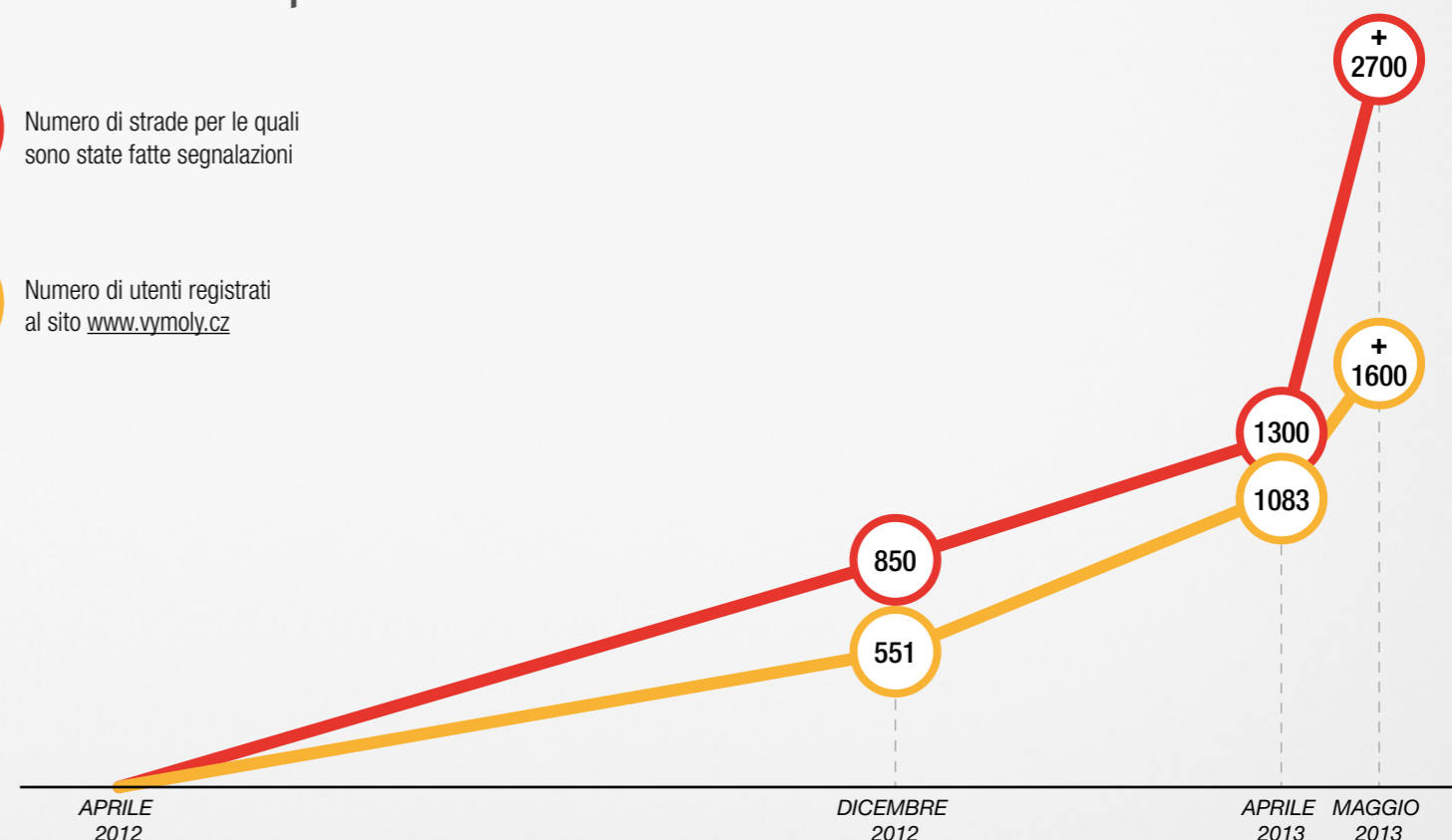
Gli automobilisti della Repubblica Ceca dimostrano il loro interesse



Numero di strade per le quali sono state fatte segnalazioni



Numero di utenti registrati al sito www.vymoly.cz



so schema senza operare i necessari adattamenti. L'iniziativa ha destato grande interesse presso i media dei paesi coinvolti, come testimoniato da decine di articoli e servizi radiofonici e televisivi comparsi sui mezzi d'informazione cechi, ungheresi e slovacchi sin dal suo lancio, nella seconda metà del mese di aprile.

È stato creato un database delle buche stradali (l'unico di questo tipo) che a oggi contiene 4 mila voci. Ad appena un mese dal lancio del progetto, oltre 2.500 utenti registrati hanno contribuito al monitoraggio dello stato delle buche stradali in Repubblica Ceca, Ungheria e Slovacchia. Un numero analogo

di automobilisti si avvale delle applicazioni mobili. Ogni giorno il sito internet viene visitato, in media, da circa 5 mila utenti diversi che possono votare la peggiore buca del loro paese.

Ma i risultati che gli automobilisti possono tastare con mano direttamente sulla strada sono, ovviamente, più importanti delle cifre o dell'attenzione dei media. Nella Repubblica Ceca, ad esempio, dove l'iniziativa è partita lo scorso anno, circa il 50% delle buche segnalate è stato riparato entro la fine del 2012. Siamo fiduciosi che quest'anno saremo in grado di raggiungere risultati analoghi in tutti i tre paesi coinvolti. Tali risultati contribuiranno a rafforzare la reputazione del marchio Generali.

In conclusione, ci permettiamo di fare un po' di pubblicità al progetto. Siete stufo delle buche stradali? Le buche stanno progressivamente distruggendo le vostre automobili e le vostre strade? Allora inviate i dati relativi a ogni nuova buca direttamente a un gestore stradale via cellulare o computer!

Gli autori dell'articolo: Jiri Civka, Boglarka Olt e Reka Veres, Margareta Nosalova e Zuzana Hliváková



Nel corso dell'evento svoltosi ad aprile per l'avvio di una nuova stagione del progetto è stata premiata la regione ceca più attiva nel riparare le buche segnalate



UOMINI E STORIA

Cesare Merzagora

un solitario moralista
dalla presidenza del Senato
al vertice delle Generali

di Roberto Rosasco

Cesare Merzagora “era un uomo scomodo, sempre animato da un indomabile spirito critico, un impolitico, un solitario moralista. Divideva le persone in due gruppi: gli onesti e i capaci da una parte, i corrotti e gli incapaci dall'altra”. Con queste parole nel 1999 il presidente del Senato Nicola Mancino ricordava l'uomo che per tanti anni aveva ricoperto l'identico alto incarico istituzionale prima di rassegnare le dimissioni, nel 1967, in risposta alle critiche mossegli da molti partiti per aver evidenziato in un suo discorso le disfunzioni e le insufficienze del mondo politico.

La medaglia fatta coniare dalle Generali nel 1999 in ricordo di Cesare Merzagora (bronzo patinato, mm 67 di diametro)



Sono passati pochi mesi da queste dimissioni quando il Consiglio di Amministrazione delle Generali propone a Merzagora di assumere la presidenza della Compagnia. “Contrariamente a quanto avevo deciso in linea di principio – spiegherà lui stesso – ho risposto affermativamente perché si trattava di una compagnia ultrasecolare, di dimensioni finanziarie imponenti, la cui fama e correttezza in Italia e all’estero erano indiscusse”.



Inizia così un periodo fondamentale nella storia delle Generali: negli undici anni della sua presidenza, Merzagora conferma infatti l’efficienza manageriale e lo stile dinamico che gli sono propri, impostando strategie innovative in vari campi, dagli investimenti alle procedure amministrative e alla comunicazione.

Valoroso combattente sul Carso

Ma procediamo con ordine. Nato a Milano il 9 novembre 1898, Cesare Merzagora si diploma ragioniere nel 1917 e subito dopo si arruola, distinguendosi sul fronte del Carso¹ per il contegno energico e coraggioso dimostrato in battaglia, alla testa del plotone a lui affidato, e ottenendo la promozione sul campo a tenente per merito di guerra.

Già orfano di padre da alcuni anni, al termine dell’esperienza bellica rinuncia a trasformare in un vero e proprio impegno professionale il talento artistico di cui aveva dato prova fin da giovane – componendo due valzer e una commedia, *L’amore e l’ideale*, rappresentata al teatro Manzoni di Milano il 10 aprile 1917 – e opta per la carriera bancaria, che ben presto lo porta a lavorare all’estero. Assunto dalla Banca Commerciale Italiana, viene in-

viato dapprima in Bulgaria e poi in altri paesi, assumendo incarichi di crescente importanza prima di passare alla Pirelli, nel 1938, come direttore preposto all’amministrazione e alla finanza.

Negli anni della seconda guerra mondiale Merzagora assume la presidenza della Commissione centrale economica del Comitato di liberazione nazionale alta Italia; nel 1947 viene chiamato da Alcide De Gasperi a far parte del suo Governo nel ruolo di ministro del Commercio con l’estero, incarico che manterrà per circa due anni. Nel frattempo entra in Parlamento, eletto senatore nel 1948 quale candidato indipendente nelle liste della Democrazia Cristiana, e nel 1953 diviene presidente del Senato, ottenendo la maggioranza assoluta dei voti al primo scrutinio.

Contemporaneamente all’impegno politico e parlamentare, Merzagora continua a dedicarsi all’attività giornalistica, che lo aveva visto già negli anni Venti fondatore e direttore de *La voce d’Italia* e che nel dopoguerra lo porta a collaborare con il *Corriere della Sera*, e a dare spazio, nel privato, alla passione per l’arte.

¹ L’altopiano del Carso, che dalle province di Trieste e Gorizia si estende fino in Slovenia e Croazia, fu teatro delle principali battaglie del fronte italo-austriaco nella prima guerra mondiale

Scultore autodidatta di talento

Il numismatico Gianni Paoletti racconta la genesi di questa passione in un saggio pubblicato nel volume *Cesare Merzagora, un artista da scoprire* (Editoriale Generali, 1999). “Un giorno del 1947, tolta la plastilina dalle mani dei bambini, modellò un piccolo busto del figlio Nicola, che fece poi fondere. Si cimentò quindi in una statuina della Madonna. Nacque così, quasi per gioco, lo scultore Merzagora. Le sue mani continuarono a modellare e oggi possiamo ammirare una galleria di ritratti dove la fisionomia di ogni personaggio è un faro che irradia il proprio spirito, ma il sottile filo che li unisce è la grande serenità che trasmettono. Serenità che evidentemente il maturo artista aveva dentro di sé. [...]

DA TUTTE LE OPERE
SCULTOREE DI MERZAGORA
TRASPARE LA RICERCA DELLA
PERSONALITÀ DEI SOGGETTI
RITRATTI

Sveglio di buon’ora, attrezzò la camera da letto per fissare nella plastilina quei ritratti che oggi ammiriamo nei bassorilievi in gesso, marmo, bronzo e nelle medaglie coniate e fuse. Dopo le prime opere dedicate prevalentemente ai familiari, si cimentò con le figure di personaggi conosciuti personalmente che non giudicava necessario ‘mettere in posa’ e, tanto meno, per deferenza, invitare in camera da letto ad ore antelucane”.

Da tutte le opere scultoree di Merzagora traspare la ricerca della personalità dei soggetti ritratti: un particolare vigore espressivo caratterizza i lavori dedicati ai suoi contemporanei, fra cui molti statisti come Luigi Einaudi, Vittorio Emanuele Orlando e Antonio Segni, mentre fra i personaggi del passato

spicca il busto del filosofo Nietzsche, reso con una tecnica quasi impressionista e di grande effetto. Nel 1956 quest’ultimo viene esposto in una mostra collettiva a Parigi: è una delle prime occasioni in cui si manifesta pubblicamente il talento scultoreo di Merzagora, che quattro anni dopo realizza la medaglia celebrativa delle Olimpiadi di Roma.

Da sinistra a destra:
Friederich Nietzsche,
bassorilievo in ceramica,
1956, cm 32x41;
Vittorio Emanuele Orlando,
bassorilievo in bronzo,
1953, cm 33x38;
Luigi Einaudi,
bassorilievo in bronzo,
1955 circa, cm 29,5x37



Nel 1955 Cesare Merzagora viene autorevolmente candidato alla presidenza della Repubblica, ottenendo un massimo di 245 voti al terzo scrutinio, prima di cedere il passo a Giovanni Gronchi; nel 1963 viene nominato senatore a vita e l'anno dopo svolge per circa cinque mesi le funzioni di capo dello Stato a seguito della grave malattia del presidente Segni.

Merzagora viene confermato ininterrottamente alla presidenza del Senato per quattordici anni. “E poi – come scrive Nicola Mancino nel già citato volume – il discorso ai Cavalieri del Lavoro, nell'ottobre 1967, quando accusò il Governo di scollamento di fronte alle emergenze del Paese: malcostume e clientelismo, finanza allegra, attacchi alla libertà di stampa. Sperava di fare una specie di *elettroshock* al Paese e di risvegliare la classe dirigente e l'opinione pubblica. Quindi lasciò la presidenza del Senato per non alimentare un conflitto istituzionale”.

La medaglia celebrativa delle Olimpiadi di Roma (1960) fu realizzata da Merzagora e fu coniata dalla Zecca dello Stato in oro, argento e bronzo; ha un diametro di mm 67 e raffigura al dritto un atleta con la fiaccola olimpica e sullo sfondo l'acquedotto Claudio, al rovescio i cinque cerchi e un pino mediterraneo



Presidente dalle lungimiranti intuizioni

Il 12 giugno 1968 Cesare Merzagora assume la presidenza delle Generali. Nel saluto che rivolge a tutti i collaboratori della Compagnia, tramite *il bollettino*, si dice fiero di poter contribuire “allo sviluppo sempre crescente delle Generali e alla loro prosperità che ritengo strettamente legata a quella di Trieste, la città più vicina all'animo di ogni combattente. Chi ha potuto vedere – scrive ancora – dalle quote del Carso biancheggiare lontano, come un miraggio, la città-sogno della nostra grande guerra, chi ha sofferto le sue sofferenze, condiviso i suoi nobilissimi entusiasmi e le sue cocenti delusioni, non può che sentirsi felice contribuendo con la modestia delle sue forze alla rinascita della grande città adriatica e al suo inserimento più vivo e attivo nella compagine economica italiana”.

Pur privo di esperienza specifica nel settore assicurativo, il nuovo presidente si pone subito alla guida della Compagnia con grande autorità e lungimiranti intuizioni. “Nel 1968 – scrive Alfonso Desiata, a sua volta presidente delle Generali dal 1999 al 2001 – cominciavano ad avvertirsi le prime avvisaglie dell'inflazione, che sarebbe diventata a due cifre nel

*DURANTE LA SUA PRESIDENZA,
CON EFFICIENZA MANAGERIALE
E STILE DINAMICO, IMPOSTA
STRATEGIE INNOVATIVE IN
VARI CAMPI*

L'onorevole Roberto Tremelloni, presidente dell'Istituto per le pubbliche relazioni, consegna a Cesare Merzagora l'Oscar di bilancio vinto dalle Generali nel 1970

decennio successivo. Come già Marco Besso ottant'anni prima, egli avviò un programma di investimenti immobiliari che in un triennio raddoppiò il valore delle proprietà urbane; nel contempo, riprese a espandere anche quella agricola con l'acquisizione di nuove aziende. Gli investimenti azionari vennero concentrati sulle partecipazioni strategiche e strumentali all'attività societaria, con la dismissione degli investimenti non reddituali. Per far fronte dopo il 1968 alla lievitazione delle spese e della sinistralità determinate dall'inflazione e

dall'aumento della criminalità in momenti di forti tensioni sociali e di allentamento dei valori morali, orientò la Compagnia a dar corso a un primo importante processo di razionalizzazione che, oltre all'aspetto finanziario e patrimoniale, toccò l'organizzazione del lavoro, dei procedimenti contabili e amministrativi, dei servizi commerciali. All'estero vennero unificate strutture di Gruppo dando vita a nuove società di diritto locale. Anche la politica di comunicazione della Compagnia, che Merzagora volle fosse una 'casa di vetro', venne resa più incisiva. La Società anticipò le disposizioni normative con una relazione di bilancio del tutto innovativa rispetto alla prassi in uso nel mondo economico, che le valse l'Oscar di bilancio, e con una lettera agli azionisti sui risultati semestrali".

Nel 1979, compiuti gli 80 anni, Merzagora lascia il vertice delle Generali, nel rispetto dei termini temporali che egli stesso aveva posto, e viene acclamato presidente d'onore dagli azionisti riuniti per l'annuale Assemblea. Nel ringraziarlo "anche per gli insegnamenti e i consigli di cui ci è stato prodigo", il suo successore Enrico Randone evidenzia come quella di Merzagora sia stata "una presidenza prestigiosa che ha portato la Società e il Gruppo a livelli di straordinaria efficienza, mai raggiunti in passato".





In piena libertà di anticonformismo

A partire dalla metà degli anni Settanta, quando Indro Montanelli lo invita a “riprendere la penna in piena libertà di anticonformismo” per *Il Giornale Nuovo*, Merzagora si dedica anche, con rinnovato slancio, a scrivere articoli per i più importanti quotidiani nazionali, dopo avervi rinunciato per alcuni anni perché “ero abituato – spiega in uno dei suoi pezzi – a scrivere sui problemi del Paese quello che pensavo, senza alcuna reticenza, ma ho capito che certe verità non sono sempre gradite e digeribili, sia dai giornali che dovrebbero pubblicarle che da coloro a cui sono indirizzate”.



Cesare Merzagora scompare a Roma il 1° maggio 1991. L’allora presidente del Senato Giovanni Spadolini lo commemora nella seduta del 22 maggio e, dopo aver ricordato la sua “coraggiosa e perfino sprezzante indipendenza dagli apparati”, torna sulle controverse dimissioni del 1967 per riconoscere che “Merzagora colse con lungimiranza quei rischi di stanchezza del tessuto democratico, di un logoramento della fiducia dei cittadini nei partiti; colse l’esigenza irrinunciabile di una moralizzazione della vita pubblica che fosse capace di riunire i cittadini intorno a quelle istituzioni repubblicane per la cui affermazione egli tanto aveva lottato, identificando la Repubblica con la virtù”.



Indro Montanelli in redazione negli anni Settanta e due immagini della giornata svoltasi nel 1999 al Senato, alla presenza delle massime autorità dello Stato, in onore di Merzagora: l’intervento di Alfonso Desiato, allora presidente delle Generali, e l’inaugurazione della mostra numismatica

IN COPERTINA



Supportato da Generali in qualità di cosponsor, Giovanni Soldini ha stabilito quest'anno il nuovo record sulla storica "Rotta dell'Oro" da New York a San Francisco

Foto di Michele Sighel

EDITORE

Assicurazioni Generali S.P.A.
Piazza Duca degli Abruzzi, 2
34132 Trieste,
Partita Iva 00079760328

DIREZIONE EDITORIALE

Lucia Sciacca
Elena Cannataro

DIRETTORE RESPONSABILE

Roberto Rosasco
040 671.121
roberto_rosasco@generali.com

SEDE REDAZIONALE

Group Internal Communication
comunicazione_editoriale@generali.com

IN REDAZIONE

Paolo Baldassi
040 671.860
paolo_baldassi@generali.com

Paola Cabas
040 671.552
paola_cabas@generali.com

Alessandra Gambino
040 671.149
alessandra_gambino@generali.com

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Cinzia Ortolan
040 671.542
cinzia_ortolan@generali.com

GESTIONE SPEDIZIONI

Rossana Flegar
040 671.103
rossana_flegar@generali.com

GRAFICA E IMPAGINAZIONE

Giotto Enterprise – Trieste

CNS PN QUADRIMESTRALE

il bollettino – luglio 2013

Aut. Trib. Trieste n. 83 – 2.8.1950

Le dichiarazioni e i contributi riportati negli articoli sono sotto la completa responsabilità dei soggetti che li esprimono.

