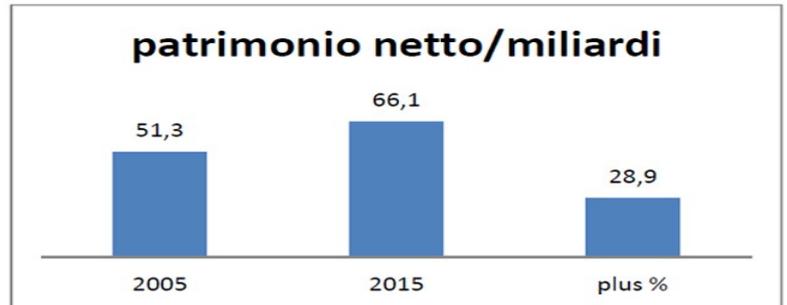
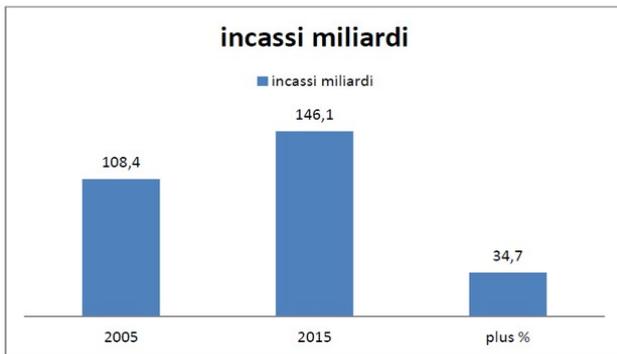


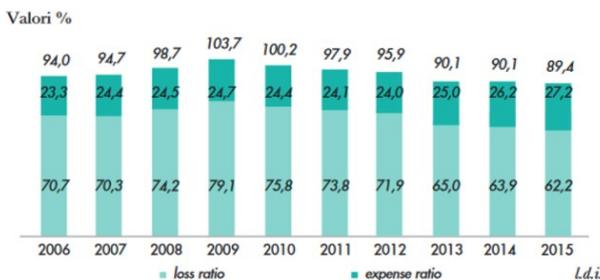
Rivista
una tantum
di satira
del mondo
Assicurativo



Attacco al contratto assicurativo scaduto da 3 anni! Eppure le assicurazioni realizzano lauti profitti!



Combined ratio danni di bilancio (loss ratio + expense ratio), 2006-2015



* Le riserve tecniche comprendono sia le riserve premi sia le riserve sinistri.

Risultato d'esercizio e Roe del settore danni, 2006-2015

Valori in € mld, %



Negli ultimi dieci anni gli incassi sono aumentati del 34,7%, con i premi diretti e indiretti che sono passati da 108,4 miliardi del 2005 a 146,1 miliardi del 2015. Il patrimonio netto delle compagnie, nel periodo in esame, ha registrato un incremento del 28,9%, passando da 51,3 miliardi a 66,1 miliardi. Il combined ratio di bilancio, ossia l'indicatore che rapporta il costo dei sinistri e delle spese di gestione ai premi è risultato nel 2015 pari a 89,4% (90,1 nel 2014). Il settore danni ha registrato nel 2015 un utile pari a 1,9 miliardi e ciò insieme al settore vita ha prodotto un ROE di settore del 10,2. Se l'avessero gli Istituti bancari, i banchieri farebbero il triplo salto mortale dalla gioia.

	utile netto	plus SU 2014
GENERALI	€ 2.000.000.000,00	21,6
UGF	€ 579.000.000,00	14,60%
ALLIANZ	€ 6.600.000.000,00	6,30%



Le retribuzioni dei manager

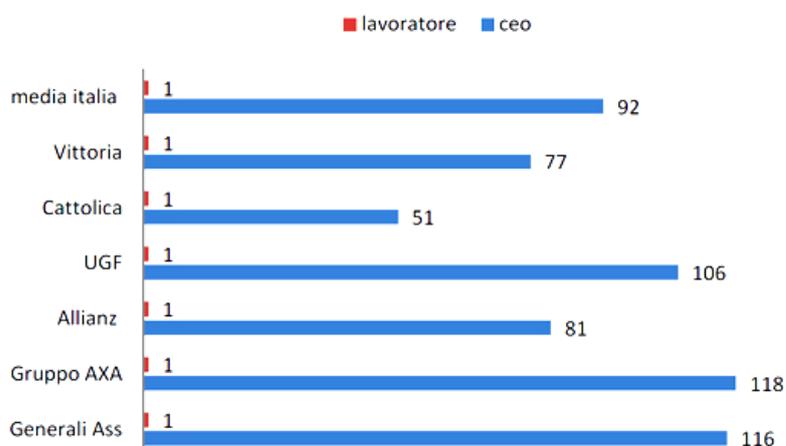
I premi dei manager producono effetti distorsivi sui bilanci nel breve e medio periodo, che spesso si assommano a manovre spregiudicate sul mercato azionario, alla creazione di debiti patrimoniali a causa del costo delle acquisizioni e fusioni.

Tutte decisioni dall'alto che alla fine saranno i dipendenti a pagare a caro prezzo. Decisioni "strategiche" che generano esuberanti licenziamenti oltre a richieste di peggioramento normativo ed economico nei contratti a tutti i livelli - aziendale e nazionale.



Bengt Holmstrom - Premio Nobel per l'Economia

Rapporto retribuzione CEO/lavoratore



Alcuni stipendi annui degli amministratori delegati del settore

2015	compenso fisso	compenso variabile	totale
Generali Ass	€ 1.300.000	€ 1.950.000	€ 3.250.000
Gruppo AXA	€ 950.000	€ 2.350.000	€ 3.300.000
Allianz	€ 1.009.000	€ 1.260.000	€ 2.269.000
UGF	€ 1.954.000	€ 1.024.000	€ 2.978.000
Cattolica	€ 500.000	€ 918.720	€ 1.418.720
Vittoria	€ 1.800.000	€ 357.000	€ 2.157.000



L'Azienda

NOI VOGLIAMO ADEGUARE LE NOSTRE AZIENDE AI CAMBIAMENTI DELLA VITA MODERNA. IL SINDACATO NON VUOLE DARCI CARTA BIANCA SUGLI ORARI PERCHÉ È FERMO AL SECOLO SCORSO...



Il lavoratore

IN VERITÀ VOGLIAMO CARTA BIANCA SU TUTTO. DOVREMMO ESSERE DISPONIBILI 24 ORE SU 24 E AD OGNI LORO CAPRICCIO. A ME SEMBRA CHE COSÌ SI LAVORASSE PROPRIO NEL SECOLO SCORSO... E ANCHE IN QUELLO PRIMA!



Le politiche liquidative e la tutela del consumatore

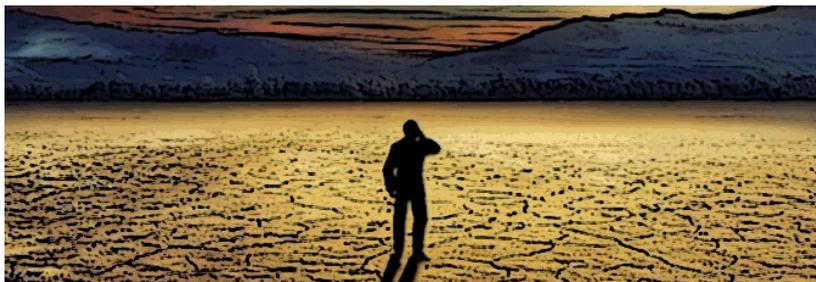
IL PASSATO: C'era una grande prossimità al cliente, una capillarità dei centri di liquidazione, con personale sempre disponibile per tutti gli assicurati.

I liquidatori erano dipendenti di alta specializzazione in grado di trovare soluzioni di mediazione tra le esigenze del cliente e le compatibilità delle compagnie.



IL PRESENTE: Abbandono di gran parte del territorio, per alcune compagnie un abbandono quasi totale. Scomparsa di moltissimi centri di liquidazione, concentrati solo nei grandi centri.

Diminuzione della professionalità richiesta, attivazione di procedure di liquidazione automatica che costringono il cliente insoddisfatto a rivolgersi all'avvocato. Assenza di valori di consulenza assicurativa.



IL FUTURO: Al cliente non vengono offerti più servizi. Egli deve fare tutto in autonomia via Internet e, di fatto, anziché un cliente della compagnia ne è anche diventato un dipendente non pagato (anzi pagante).

Gli unici contatti che ha con la compagnia sono con call center esteri che offrono risposte standard e non hanno alcuna idea delle logiche interne delle compagnie che rappresentano.



UNA VOLTA RESTAVO AL LAVORO FINO A TARDI PERCHÉ IL SERVIZIO AL CLIENTE ERA IMPORTANTE. ORA LO FACCIAMO UN PO' MENO E OGNI VOLTA MI CHIEDO SE ALLA COMPAGNIA IMPORTA DAVVERO... OGGI TUTTO CI VIENE RESO PIÙ DIFFICILE, PIÙ COMPLICATO E SE SBAGLIO QUALCOSA MI MANDANO LA SANTA INQUISIZIONE E MI FANNO UNA SORTA DI PROCESSO...





Le alte professionalità non sembrano più interessare ad aziende che vogliono appiattire la piramide: pochi manager e molta manovalanza per far funzionare computer che in gran parte lavorano da soli.

I cinquantenni divengono così un ingombro da eliminare con ogni mezzo.

L'Azienda

PER ESSERE PIÙ COMPETITIVI OGGI CI VUOLE PIÙ FLESSIBILITÀ, PER QUESTO VOGLIAMO CHE ANCHE I LAVORATORI AMMINISTRATIVI POSSANO ESSERE IMPIEGATI NEI CONTACT CENTER....



Il lavoratore

... E ALLORA MI HANNO DETTO CHE SE NON FACCI IL BRAVO MI MANDANO A LAVORARE IN UNA CENTRALE TELEFONICA H24!...



L'Azienda

I CALL CENTER, HANNO GIÀ AVUTO MOLTI MIGLIORAMENTI. LA RICHIESTA ECONOMICA È MOLTO FORTE SENZA DARE IN CAMBIO NESSUNA FLESSIBILITÀ E FUNGIBILITÀ.



Il lavoratore

IO?... LAVORO DA 14 ANNI IN UN CALL CENTER, SONO PART-TIME CON UNO STIPENDIO CHE NON MI CONSENTE DI ESSERE AUTONOMA. RICEVO TELEFONATE SENZA SOSTA E CONTEMPORANEAMENTE SBRIGO DELLE PRATICHE. NON SONO ABBASTANZA FUNGIBILE?



ANIA vuole approfittare di una crisi che non ha mai toccato veramente il settore per un regolamento dei conti.

Sperano che la categoria sia intimidita dalla situazione del Paese per portarsi a casa la scomparsa di tutele che loro stessi avevano concesso in passato.

Vogliono un contratto per toglierci tutto senza dare nulla in cambio.

**Sostieni il Sindacato
in questa lotta per un contratto
equo e per salvaguardare
la dignità della categoria!**

