



# ROTARY CLUB

MILANO PORTA VERCELLINA

BOLLETTINO  DEL CLUB

BOLLETTINO N°8 - 1997/98

**Riunione conviviale del 22 settembre 1997**

**Presidente: Roberto Calimani**

**Segretario: Ernesto Rovatti**

**Presenti:**

**Agnifili (7) = Alberti De Mazzeri (4) = Amato (4) = Artesi (4) = Bertelè (4) = Bifulco (2) = Bosetti Carcano (2) = Bracchi (6) = Brambilla (2) = Brioschi (-) = Calella (3) = Calimani (8) = Cassina (5) = Chiappe (5) = Colombi (4) = Costa (7) = Debické Van Der Noot (3) = De Moiana (4) = Dubini (5) = Galimberti (7) = Gavazzi G. (2) = Gavazzi M. (5) = Greco (3) = Guaineri (5) = Isalberti (4) = Maveri (1) = Meciani (2) = Menafoglio (3) = Mezzetti (8) = Nannini (.) = Pedroni (7) = Poretti (5) = Prestini (4) X  
= Ranucci (5) = Reverdini (2) = Ricolo (4+1) = Rovatti (8) = Sanvito (2) = Silvioli (6) = Valerio (5) = Venturino (6) = Vitali (4) = Zancan (5) = Zanoccoli (6).**

**Hanno gentilmente avvertito dell'assenza:**

**Antoniolli**

**Percentuale di presenza: 52%**

**Ospiti:**

**Michael Engelhard (Console della Germania), ospite del Club**

**dr. Antonio Libertatore del Rotaract, ospite del Club**

**Roberto Dadda, ospite di Bracchi**

**Giancarlo Massobrio del R.C. MI-Settimo, ospite di Galimberti**

**sig.ra Costa, ospite del marito**

**Visitatori rotariani:**

**dr. Luigi Benedetti (PH) del R.C. Milano Nord-Ovest**

**dr. Roberto Oberti del R.C. Milano**

**dr. Mario Zucchini del R.C. Milano**

**dr. Paolo Banfi del R.C. Lomellina**

**Nostri soci presso altri Clubs:**

**Ranucci il 16-09-1997 al R.C. Milano**

**Soci in congedo: Barrow - Bracchetti e Magri.**

**Relatore:** prof. Giampio BRACCHI, Pro-Rettore Politecnico di Milano

**Tema:** "Nuove opportunità di lavoro nella società dei prossimi anni".

**Interventi:** Nannini, Bertelé.

## PROGRAMMA DELLE PROSSIME RIUNIONI

Sede: Società del Giardino - Via San Paolo, 10 - Milano

### SETTEMBRE 1997

**- 29 Settembre 1997 - ore 19.45 - Serale con Signore**

Per il ciclo "Il sapore della libertà"

**Prof. Sergio Romano** - Editorialista e docente Università Bocconi di Storia delle relazioni internazionali: "La libertà nelle società di massa: la responsabilità dei giornali".

Prenotazione obbligatoria al Prefetto Franco Prestini: tel. 43.78.64.

### OTTOBRE 1997

**- 6 Ottobre 1997 - ore 12.45**

per il Ciclo "Medicina, prevenzione, diagnosi, terapia"

**Prof. Antonio Pezzano** - Primario cardiologia, Direttore Dipartimento di cardiologia Ospedale Niguarda: "L'aterosclerosi: malattia del benessere".



# ROTARY CLUB

MILANO PORTA VERCELLINA



**IL PRESIDENTE ELETTO 1997-98**  
**DOTT. ROBERTO CALIMANI**

Milano, 22/09/97

Cari Amici,

- 1) in primo luogo sono lieto di introdurarVi il ns. nuovo Ing. Leonardo Nannini, presentato da Magri. Auguri di tutto cuore per una buona vita rotariana insieme.
- 2) Troverete in allegato al bollettino un trafiletto relativo alla attivita' del ns. consocio Adolfo Bertani, Presidente ed Amministratore delegato della Zurigo Italia, apparso sul 24 Ore del 21/7.

Conosciamo la discrezione di Bertani, ma ci e' comunque gradito sottolineare ai soci ai quali fosse sfuggita la comunicazione allegata.

Siamo orgogliosi di averlo fra noi e gli siamo grati per il contributo, non solo di pensiero, che continua ad offrire alle iniziative del ns. club.

- 3) Il Rotary Club Monforte attraverso il suo Presidente Luciano M. Fucella, comunica che in data 27/10 il Prof. Viganò di Favia, terra' una relazione sull'attuale situazione e sulle prospettive future dei trapianti d'organo.

Abbiamo assicurato che un gruppo di ns. rotariani ed in particolare di medici che sono interessati all'argomento (argomento che figura gia' nel ns. ciclo sulla Medicina) sarebbe intervenuto.

Per ogni informazione si puo' rivolgersi al Presidente Fucella al n. tel. 02/70634620 fax 70635253.

- 4) Comunicazione delle conviviali: per un disguido a monte nella organizzazione dell'ex Mediolanum, e' stata data a tutti i club di Milano comunicazione errata sull'orario della conversazione del nostro Bracchi: ce ne scusiamo con Bracchi.

- 5) Abbiamo colto l'occasione per segnalare all'Assistente Bissanti l'opportunita' di perfezionare la comunicazione delle conviviali: i club quando chiudono per ferie (e molti lo hanno fatto ai primi di luglio) non danno comunicazioni sulle altre conviviali dell'ex Mediolanum fino alla loro riapertura. Le conferenze di Talamona, Galimberti, Puri Negri e Bellotti hanno avuto il massimo delle presenze. Solo in considerazione di autopromozione del nostro club: il sistema dovrebbe consentire di "segnare" la presenza e portare a conoscenza dei rotariani i titoli delle conversazioni a maggior ragione quando gli altri club sono chiusi.

Ringraziamo in anticipo Bissanti per quanto sotr'fare nell'interesse del sistema.

17.



# ROTARY CLUB

MILANO PORTA VERCELLINA



IL PRESIDENTE ELETTO 1997-98  
DOTT. ROBERTO CALIMANI

2.-

- 6) Nomina del nuovo Presidente Rotary International 1999/2000.  
l'Ing. Carlo Ravizza del Rotary Club Milano Sud Ovest e' stato chiamato all'alto incarico per l'anno 1999/2000: complimenti ed auguri. Alleghiamo copia di comunicazione del Governatore Cerini del 16/9.
- 7) Sabato 20/9 il nostro Enzo Magri insieme alla moglie Maria Sinevra e' rimasto coinvolto in un incidente automobilistico: tutti gli amici del Vercellina rivolgono al carissimo Enzo e a sua moglie gli auguri piu' affettuosi con tutta la nostra piu' cordiale amicizia.

*Auguri a tutti*

*Roberto Calimani*



# ROTARY CLUB

MILANO PORTA VERCELLINA



IL PRESIDENTE ELETTO 1997-98  
DOTT. ROBERTO CALIMANI

Milano, 22/09/97  
RC/rm

## VOTO CONTRARIO ALLA COSTITUZIONE DI NUOVI CLUB DI MILANO

Il Presidente nel corso della conviviale del 22/9 ricorda i passi essenziali del discorso del Governatore in merito alla preannunciata costituzione di due ulteriori nuovi club a Milano.

Il Presidente invita i soci presenti ad esprimersi se ritengano opportuno che il Club formalizzi opinione diversa in merito a quanto già deliberato dal Consiglio nella sua riunione del 9/9.

I soci presenti all'unanimità confermano la delibera del Consiglio ed invitano il Presidente Calimani a rendersi interprete presso l'Assistente del Governatore Prof. Bissanti, presso il Segretario Distrettuale Brenna e presso gli Organi Direttivi del Distretto della unanime volontà del Rotary Club Milano Porta Vercellina contraria alla costituzione di nuovi club. Contestualmente si invita a suggerire e proporre nuovi soci di qualità e spirito di servizio, da distribuire con un piano organico all'interno di tutti i club già esistenti a Milano onde favorirne il rafforzamento nel rispetto delle peculiari caratteristiche della istituzione rotariana in Italia.

*Roberto Calimani*

# ROTARY INTERNATIONAL



Distretto 2040 - ITALIA  
Via L. B. Alberti, 10  
20145 Milano

ELIO CERINI  
Governatore 1997-98

Milano, 16 settembre 1997

A tutti i Presidenti  
dei Club del Distretto 2040

A tutti gli Assistenti al Governatore  
(*trasmessa via fax*)

Cari amici,

sono molto lieto di comunicare che la Commissione di Nomina del Rotary International ha all'unanimità nominato l'Ing. Carlo Ravizza, del R.C. Milano Sud-Ovest, alla carica di Presidente del Rotary International per l'anno 1999-2000. Il perfezionamento dell'incarico seguirà l'iter previsto dal Manuale di Procedura.

Carlo Ravizza è il secondo italiano ad assumere la presidenza del R.I. dopo Giampaolo Lang che servì nell'anno 1956-57.

Presidente del R.C. Milano Sud-Ovest per gli anni 1972-73 e 1973-74, Governatore del nostro Distretto nel 1977-78, membro del Consiglio Direttivo del R.I. dal 1984 al 1986, Vice Presidente del R.I. 1985-86 e trustee della Rotary Foundation nel periodo 1995-97, Carlo Ravizza ha vissuto il Rotary con entusiasmo e dedizione, rappresentando per tutti noi un esempio di incomparabile spirito di servizio.

A Carlo Ravizza le felicitazioni e gli auguri di tutti i rotariani del Distretto 2040, felici ed orgogliosi per la sua designazione.

Con la più viva cordialità.

A large, stylized handwritten signature in black ink. The signature is written over the printed name 'Elio Cerini'.

Elio Cerini

EC:n

# "SPECIALISTI E ORIENTATI AL CLIENTE"

**Adolfo Bertani, Presidente e Amministratore Delegato della Zurigo Italia, illustra la strategia del Gruppo assicurativo e finanziario**

"Il cardine della nostra strategia? Senza altro la specializzazione". Adolfo Bertani, Presidente e Amministratore delegato della Zurigo Assicurazioni, non ha dubbi al riguardo. E' fondata sulla specializzazione, infatti, l'organizzazione che la Zurigo si è data anche nel nostro Paese, dove il colosso svizzero è presente dal 1902. In Italia la Zurigo Assicurazioni opera nel comparto assicurativo tramite più unità strategiche di business: la SBU Personal Line, che opera con il marchio Zurigo e che si occupa delle esigenze del segmento persone con riferimento ai soli rami danni; la SBU Industrial Line, che opera con il marchio Zurich International Italia e segue il segmento dei clienti aziende; la SBU Vita Line, che segue le problematiche del comparto vita e che opera con i marchi Zurigo Vita e Minerva Vita; la SBU Direct Line, che opera con la compagnia Sicurtà 1879 e che segue la vendita diretta. "Non nos ci proponiamo come generalisti ma come multi-specialisti. Questa è la nostra identità e in questo ci differenziamo dalla maggior parte delle compagnie presenti in Italia", spiega ancora Bertani: "Siamo convinti che la segmentazione del mercato sia una politica vincente. Per questo operiamo scegliendo gruppi omogenei di clienti, di cui vengono individuati gli speciali bisogni: sulla base di tali bisogni vengono elaborati i prodotti, che sono distribuiti attraverso i canali più appropriati. In questo modo i nostri prodotti consentono il raggiungimento dell'equilibrio tecnico e rispondono anche a precise necessità". In linea con questa strategia ogni società del Gruppo Zurigo si dedica esclusivamente a un segmento di mercato. L'ultima novità è il servizio Zuritel, con cui vengono vendute polizze auto per telefono a clienti che fanno parte di gruppi o associazioni convencionati: un modo efficace per fornire un prodotto altamente personalizzato. Altro punto della strategia Zurigo è l'impegno nel settore finanziario attraverso Zeta Finanza, holding che controlla Zeta Fondi, Zeta Sim e Zeta Gest. "Abbiamo deciso di diventare finanziari, oltre che assicuratori, per offrire al cliente un servizio globale e puntare così a un'elevata fidelizzazione", dice Bertani. "La nostra attività finanziaria, però, non è solo una mossa difensiva. I nostri prodotti, infatti, sono fra i migliori del mercato; e i risultati delle polizze vita e dei fondi di investimento sono da anni nel vertice delle classifiche. Insomma, abbiamo dimostrato che sappiamo



investire i soldi del risparmiatori". Quali sono gli obiettivi del Gruppo Zurigo? Quali i traguardi da raggiungere? Anche su questo punto Bertani ha le idee chiare: "Non non puntiamo a conquistare altre quote di mercato. Le dimensioni che abbiamo raggiunto, a livello nazionale e internazionale, ci vanno benissimo (nel 1996 il gruppo ha raccolto 1.370 miliardi di premi e 1.040 miliardi di risparmio gestito, n.d.r.). Piuttosto, la competizione che ci interessa è quella che riguarda il livello del servizio offerto. Insomma, vogliamo offrire al cliente il miglior servizio possibile, sempre e comunque: è su questo che lavoriamo. Nel resto certo questo livello siamo già considerati fra le prime compagnie sul mercato. Qualche esempio? I danni li paghiamo velocemente, usando i criteri tipici dello 'stile Zurigo', che tiene conto delle esigenze e dei corretti desideri del cliente. E poi proponiamo una serie di servizi qualificati tra cui, in campo industriale, il 'risk engineering', un servizio specialistico fornito da un team di 7

ingegneri che offrono consulenze alle aziende in materia di sicurezza e prevenzione dei rischi, suggerendo soluzioni di tipo non solo assicurativo ma anche tecnico". Bertani tiene a sottolineare un altro aspetto della strategia del gruppo, stavolta in campo promozionale: "Non amiamo affidarci alla pubblicità tradizionale. Piuttosto, investiamo in operazioni promozionali legate all'arte e all'ambiente. Il Gruppo Zurigo ha finanziato il restauro di antichi e preziosi strumenti musicali del Museo Teatrale della Scala, tra cui i pianoforti di Verdi e Liszt, e del Museo Correr a Venezia. Inoltre, abbiamo donato 170 percorsi-vita, tra cui alcuni per disabili, ad altrettanti comuni italiani, e collaboriamo stabilmente con il WWF, Lipu e Legambiente". E' un altro modo per dimostrare attenzione al cliente e per avvicinarsi al pubblico, una politica che trova espressione anche nella disponibilità della società ad aprire le porte della propria sede milanese: nel palazzo di Piazza Carlo Erba, infatti, vengono tenute re-

golarmente mostre d'arte aperte a tutti, mentre la grande sala riunioni viene concessa gratuitamente ad enti e associazioni che hanno bisogno di uno spazio per tenere i loro incontri. E poi c'è Internet. "Sì, per avvicinarci meglio alla clientela abbiamo aperto un sito di 130 pagine, che copre tutto il business del gruppo ma che fornisce anche informazioni generali sui problemi assicurativi: come comportarsi in caso di sinistro o come organizzare la propria previdenza, ecc.", dice Bertani. C'è un altro argomento su cui Bertani vuole mettere l'accento, ed è quello relativo all'addestramento e alla formazione di dipendenti e agenti: "L'addestramento serve a fornire una prima conoscenza dei nostri prodotti, con la formazione questa conoscenza viene approfondita. E' un'attività cui dedichiamo molta parte dei nostri sforzi e dei nostri mezzi. In questo momento, poi, è in corso un progetto formativo che si svolgerà durante tutto l'arco dell'anno e che toccherà tutti i 1000 dipendenti e le 600 agenzie: si tratta di incontri e riunioni in cui gli interessati vengono coinvolti direttamente. A loro, infatti, viene chiesto di contribuire con le proprie idee al miglioramento delle performances aziendali". Il Gruppo Zurigo si distingue soprattutto per l'attenzione riservata alla selezione e alla formazione degli agenti: "Sì, vogliamo che i nostri agenti abbiano una profonda conoscenza del territorio su cui operano. Solo così, infatti, possono riuscire a segmentare la clientela e differenziare l'offerta in base ai gruppi individuati. Continueremo a insistere molto su questo punto, perché per noi questo è un fattore competitivo primario, il primo passo verso una vera 'customer orientation', che è quello che ci interessa maggiormente", conclude Bertani.

### ZURIGO IN CIFRE

Ha superato i 1.370 miliardi di lire la raccolta premi complessiva del Gruppo svizzero in Italia nel 1996 con un incremento rispetto all'esercizio precedente pari all'8,2%. Lo sviluppo più significativo si è avuto nel ramo Vita con un tasso annuo del 8,7%, tra i migliori ottenuti da Compagnie che non si avvalgono del canale di distribuzione bancario. Nel ramo Danni i premi hanno raggiunto i 1.043 miliardi di lire (+7,4% sul 1995). Anche gli utili lordi hanno segnato per il Gruppo Zurigo Italia una forte crescita nel 1996 pari al 31%. Si è passati dagli 85,8 miliardi registrati nel 1995 a 112,9 miliardi. Al netto delle imposte il valore si attesta su 47,8 miliardi, ed è in linea con l'esercizio precedente (48 miliardi). Questo risultato di esercizio, osservano i vertici della società, rappresenta l'8,2% dei premi emessi ed ha diverse spiegazioni: innanzitutto l'attenta gestione tecnica dell'attività assicurativa; in secondo luogo la politica di segmentazione del target che consente di essere selettivi. Infine, il buon andamento dei mercati finanziari nel 1996 ha pure dato il suo contributo al risultato finale. Zurigo sta rafforzando la sua presenza anche nell'asset management. Le gestioni separate delle polizze vita ammontano a circa 1.800 miliardi di lire. Aggiungendo i patrimoni gestiti in fondi e gestioni patrimoniali delle società finanziarie del Gruppo Zurigo (Zeta Fondi e Zeta Gest) si arriva a 2.600 miliardi con un balzo rispetto ai volumi dell'anno precedente (circa 1.900 miliardi).

24 ore 21/7/97

ine  
one  
cienti  
do così il padario qualificr cui numero- (prevalente- vengono in rticolamente riguardano la uttività della sscenza di con- osti di lavoro di tra sindaca- i in grado di stante pace son- te livello di rvizi postali e ci, dei traspor- gr... e pubbli- ate in un mo- ell'altro al ci- roduttivo, di nda, e non da la professiona- la flessibilità stro sistema o. nuova legge l'innovazione ica appena ata dal Parla- cantonale rap- a un ulteriore alla creazio- il rilancio di produttive ostra regione. ge prevede in- corposi (fino- ) a favore di e industriali e rvi... «avan- az riguard- i processi di i e propri, an- il marketing ale, tutta l'or- 'impresa. ciazione indu- aggruppa circa industriali e del triale operanti i Canton Tici- di associazio- L'Aiti è da e agli organi- costi, punto di di promozione industriali sia usiedate. re Lombardi re Associazione ndustrie ticinesi