

FORMAZIONE. Da 25 anni l'impresa di Tiziana Recchia offre consulenza aziendale e manageriale

Cassiopea, il business che parte dalla persona

Con un team di professionisti affianca imprenditori e loro dipendenti per migliorare le performance l'organizzazione e anche i passaggi generazionali



Tiziana Recchia

Francesca Lorandi

Il successo di un'impresa non è solo questione di numeri. A determinare i dati di un bilancio c'è anche altro, c'è il benessere dell'imprenditore, la soddisfazione dei dipendenti, fattori che si traducono in maggiore produttività.

spiega Recchia, sottolineando quella che da 25 anni è la mission di Cassiopea. «Gli imprenditori si rendono conto che il lavoro sul livello personale portava benefici anche nella loro azienda», precisa, «tanto che alcuni decisero di far iniziare un percorso ai loro dipendenti».

Cassiopea, grazie alla collaborazione di alcuni professionisti, iniziò a specializzarsi anche in altre attività legate alle performance aziendali: «Lo scopo da quel momento è stato quello di accompagnare la persona in un percorso finalizzato a migliorare l'espressione delle competenze personali e professionali, affinché ogni impresa potesse raggiungere gli obiettivi prestabiliti», racconta Recchia.

Tecnicamente è l'integrazione tra il life coaching e il coaching manageriale «e riguarda principalmente il top management, anche se spesso i vertici delle imprese mi chiedono di seguire anche tutti i loro dipendenti». Sviluppo della leadership e degli aspetti organizzativi, miglioramento dei processi aziendali e delle skill manageriali trasversa-

li, gestione delle risorse umane e dei piani di crescita, gestione del tempo, dei conflitti, anche public speaking con professionisti come Fernando Toppetta o coaching sulla dizione e sull'uso della voce con la doppiatrice Lella Carnereri: sono le competenze nelle quali in questi anni si è specializzata Cassiopea, rispondendo di volta in volta alle richieste degli imprenditori. Il loro numero è cresciuto di anno in anno «segno che si è diffusa una certa sensibilità verso queste tematiche», afferma Recchia, «e i risultati si vedono nelle fasi di difficoltà e cambiamento: chi investe in formazione fa la differenza perché riesce ad essere più competitivo, a reagire in modo più efficace alle sfide del mercato. La conseguenza è evidente poi sulla redditività, sui numeri del bilancio. Molti imprenditori si sono insomma resi conto che le competenze tecniche non sono sufficienti, soprattutto nei momenti di difficoltà».

Il target di Cassiopea sono le piccole e medie imprese con percorsi che possono durare da pochi mesi ad alcuni anni, sempre realizzati su mi-

sura. E proprio per rispondere alle necessità delle pmi Recchia si è specializzata anche nei passaggi generazionali: «È importante cogliere i bisogni sia dei padri che dei figli», sottolinea, «metterli in sintonia di comprensione affinché l'uno capisca le difficoltà dell'altro. Vanno creati dei percorsi di crescita per capire se ci sono i presupposti per un passaggio o se invece è meglio seguire altre strade, con serenità, e Recchia assicura che nelle aziende non manca: «Quello che vedo è uno spaccato di imprenditori illuminati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ASSICURAZIONI. I conti della compagnia tedesca che ha sede a Verona
Arag, 2017 in crescita per la tutela legale

Andrea: «La rete di intermediari è a quota 1.000. Aumenti oltre le previsioni per raccolta e utile»

Il 2017 è stato un anno di crescita per il business di Arag assicurazioni, la filiale italiana con sede a Verona della multinazionale tedesca Arag SE, specializzata nella tutela legale. La raccolta premi, in crescita del 4,3%, ha raggiunto nel 2017 120,5 milioni di euro (più della metà nel Nord-Italia), di cui 90 ottenuti attraverso il cosiddetto «business indiretto», ossia attraverso trattati di riassicurazione con compagnie assicurative di primo piano e di banca-levitazione.

Per quanto riguarda invece il cosiddetto business diretto, Andrea Andrea, amministratore delegato, spiega: «La rete dei nostri intermediari (agenti e broker) è arrivata a circa 1.000 persone, con una crescita superiore al 9%». L'utile complessivo nel 2017 è arrivato a 5,5 milioni, battendo le stime, mentre quello prima dei costi di investimento è di 3,8 milioni.

Le polizze di Arag si rivolgono principalmente alle tutele legali di privati o aziende per quanto riguarda il risarcimento danni, il recupero crediti nelle controversie con i clienti (anche per esempio per far valere un contratto). Il 2017 ha visto l'immissione sul mercato di un nuovo prodotto.



Andrea Andrea

vantaggi legati alla normativa dei «flexible benefits». «Diamo la possibilità ai nostri dipendenti di utilizzare una parte del loro premio di produttività per sostenere le spese previste dalla normativa - ad esempio previdenza integrativa, interessi sui mutui, rette scolastiche - consentendo un significativo risparmio fiscale e un impatto positivo sulla redistribuzione netta. Infine, lo smart working, il lavoro da casa con una frequenza di un giorno ogni due settimane».

Nel 2018 sono previste alcune novità per quanto riguarda l'aspetto più strettamente commerciale e promozionale della compagnia: «Stiamo testando sul campo, con buoni risultati», afferma Andrea, «una piattaforma digitale che consente agli intermediari di fornire informazioni e proposte ai propri clienti via sms ed email. In altre parole», precisa l'ad di Arag, «stiamo fornendo loro strumenti per aumentare le capacità di raggiungere più clienti in modo efficiente, facendo leva sulle opportunità offerte dalla digitalizzazione. Questa novità tra l'altro ci ha fatto vincere il premio «Miglior Progetto Digital» agli Italy Insurance Awards». • A. Lag.

Il target sono le pmi. «Investire nella formazione dà risultati sulla redditività e sulle cifre del bilancio»

Borsa Italiana del 30 aprile 2018

Table containing market data, fund information (FONDI COMUNI), and Euribor interest rates.

Advertisement for 2MSrl featuring Kubota mini tractors and agricultural machinery. Includes text: 'IMPORTAZIONE DIRETTA MINITRATTORI KUBOTA 4X4 USATI VASTO STOCK!', 'DISPONIBILITÀ A MAGAZZINO DI MINI MIETITREBBIE KUBOTA USATE DA € 5.000 A € 7.000', 'BENNA PULIZIA FOSSI 1000mm EURO 145 + IVA ALTRE MISURE A STOCK!'.