Giovanni Sacco coordinatore degli azzurri

Dalla scorsa estate Giovanni Sacco è il coordinatore del Canelli. L'ex centrocampista di Juventus, Atalanta e Lazio aveva appena lasciato l'Asti terminando così una collaborazione che durava da una quindicina di anni. Spumantieri e galletti saranno avversari nella prossima giornata di campionato.

Domenica per lei sarà un derby particola-

«No, assolutamente. Per me l'Asti ha sempre rappresentato una rimpatriata sia come giocatore, sia come allenatore che come dirigente».

Che differenze ha riscontrato a livello societario tra Asti e Canelli?

«Sotto il profilo tecnico e di organizzazione si equivalgono. Quello che vedo di diverso è che a Canelli c'è molto più entusiasmo a livello di tifosi e di dirigenti. Malgrado la retrocessione, l'ambiente è rimasto intatto: è un'isola felice».

E tra i due presidenti Gian Franco Gibelli e Gian Maria Piacenza?

«Gibelli è un presidente che ti gratifica. Le racconto un aneddoto: a livello di Juniores stiamo facendo molto male: lui è venuto nello spogliatoio recentemente a caricare la squadra. Sabato è andato ad Acqui dove abbiamo perso per 5-0 e si è seduto in panchina. Piacenza è un signore d'altri tempi: è meno coinvolto calcisticamente di Gibelli perché si fida dei suoi collaboratori».

Lei ha giocato alcuni derby con il Canelli: se ne ricorda qualcuno?

«Ci ho fatto gol una volta: avevamo vinto in casa per 2-1. Ricordo vagamente di aver segnato il gol decisivo con un tiro da fuori area».

E da dirigente dell'Asti?

«L'anno con Borsato allenatore vincemmo 3-1. La settimana prima in qualità di direttore sportivo avevamo avuto qualche problema: ero sceso negli spoglia-



Il canellese Roberto Cardinali in azione. Accanto Giovanni Sacco, coordinatore del club azzurro

"Il mio derby speciale tra Asti e Canelli"

toi e avevo avuto un incontro particolarmente duro con i giocatori. Sul 3-1 tutta la squadra è venuta dalla mia parte a ringraziarmi».

L'Asti è molto giù in classifica. L'ha sorpresa questo fatto?

«Io all'Asti voglio un gran bene. Se quest'estate quando mi sono esposto in un certo discorso, è perché credevo in un progetto e sarei disposto a proporlo ancora. L'Asti ha un settore giovanile importante: ce ne sono pochi così. Conti e Gallo che arrivano dall'Asti qui sono titolari: non so se sarebbe capitata la stessa cosa

Perché il suo progetto non è andato in por-

«Non lo so, ma è stata la più grossa delusione che mi sia capitata».

Il Canelli ha centrocampo fortissimo. La difesa un po' meno. Opererete sul mercato no-

Coppa Italia

Domani sera i galletti in campo col Nichelino

Se il Canelli ha tutta la settimana di tempo per prepararsi al derbyssimo di domenica prossima (si giocherà al «Censin Bosia» alle 14,30), l'Asti dovrà invece prima concentrarsi sulla sfida di Coppa Italia contro il Don Bosco Nichelino che la Federazione ha deciso di far ripetere domani sera alle 20,30 (l'ufficializzazione della notizia era attesa nella tarda serata di ieri). La partita era stata sospesa mercoledì scorso dopo 8 minuti per il black out dello stadio di via Foscolo.

«Lo spero. Sto stimolando il presidente in tal senso. Fusco è stato un ottimo acquisto ma occorrerebbe ancora un altro difensore».

Si dice sempre che gli ex campioni prendono sottogamba questi impegni di fine carriera. Vanno piuttosto a caccia di ingaggi facili. Fuser e Lentini sono l'eccezione.

«Sì, nettamente. Ho notato in loro un attaccamento alla maglia fuori dal comune, Qualcuno me li dava un po' svogliati in allenamento: io invece vedo dei professionisti seri. Complimenti a loro e a mister Barozzi che ha saputo conquistare la loro stima».

Chi vincerà Asti-Canelli domenica?

«Preferirei non rispondere. Vorrei essere scaramantico e dire una cosa, ma non vorrei venisse fraintesa. Che vinca chi interpreta meglio la gara».

In breve

Juniores provinciali

Calamandranese batte Tecnopompe

I risultati del quinto turno: Asca-Castelnuovo D.B. 0-0; Bistagno-La Sorgente Acqui 0-6; Calamandranese-Tecnopompe San Damiano 2-1; San Domenico-Valleversa 2-0; S.Stefanese-Rocchetta 1-4; Torretta-Villafranca 3-6; Villanova-Masio Annonese 2-3. Prime Rocchetta, La Sorgente e Valleversa con 12 punti

Allievi provinciali

Astisport-Nizza girandola di emozioni

I risultati del terzo turno: Astisport-V.Nizza 4-3; Masio Annonese-D.Bosco 0-2; Reeal Baldichieri-Spartak SDFerrere-Torretta 4-3; Valleversa-Valfenera rinv. In testa ci sono Astisport e Sandamianferrere con 9 punti.

Giovanissimi provinciali

Praia travolge il Moncalvo

I risultati del quarto turno: Calamandranese-Canelli 2-2; Castelnuovo D.B.-V.Canelli 2-0; D.Bosco-SDFerrere 9-0; J.Calamandrana-Villanova 0-3; Praia-Moncalvo 7-0; Valfenera-Torretta 2-4; Villafranca-Valleversa 2-5; Refrancorese-Spartak 3-1. Prime Canelli, Torretta e Don Bosco con 10 punti.

Pulcini

Il piccolo Mosè in prova al Torino

Ken Biote Mosè, 8 anni, di origine ivoriana, in forza all'Asti effettuerà venedì un provino con il Torino; nell'ultimo turno di campionato Mosè ha segnato 4 gol al Masio.

gli Agenti Sna informano gli Agenti Sna inform

Informazione pubblicitaria

Parola d'ordine: fornire un servizio professionale Dal Cliente alla persona

Gli Agenti di Assicurazioni non vendono un prodotto che possono far "assaggiare", come chi commercia un prosciutto o un salame. Non possono neanche farlo "provare" preventivamente, come chi vende un elettrodomestico. Se non si ha un sinistro non si può provare la bontà di una polizza.

Nella vendita di un bene immateriale acquista un'importanza decisiva la fiducia nel venditore e il servizio che questi è in grado di rendere: un servizio di capace assistenza e consulenza al cliente estrinseca solo nella vendita del a tutti i costi più basso o nella non applicazione di una franchigia. Questi comportamenti mascherano solo l'insicurezza di chi vende e l'incapacità di valorizzare il servizio prestato. Perfino nei supermercati la massaia di fronte al differente costo di due merendine ne esamina gli ingredienti e decide se il prezzo è conveniente sulla base della qualità di questi. Il servizio vero incomincia con l'ascolto della situazione del cliente e prosegue aiutandolo a trovare le soluzioni ai problemi, spiegandogli in linguaggio comprensibile, quello che una polizza gli può dare e quello che non gli può dare, senza false promesse.

Ma per comportarsi così è necessario possedere la cultura del cliente, che affonda le sue radici nel servizio, nel rapporto tra le persone, nella comunicazione. Si dice che è importante trovare nuovi clienti; se non si fanno nuovi clienti non si può vivere di rendita, ma è anche vero che è molto importante fidelizzare i "vecchi" clienti che costruiscono un patrimonio che non si deve dilapidare. È pertanto necessario rifiutare il modello di comportamento che vede esaurire gli sforzi solo nelle prime fasi, ovvero fino alla sottoscrizione del contratto e il pagamento del premio. L'abbandono è tanto più avvertito dal cliente quanto più intense sono risultate le fasi del corteggiamento e del pressing nella sottoscrizione, che si tramutano in frustrazioni da aspettative mancate magari per un sinistro vissuto tiepidamente dall'Agente se non addirittura come una seccatura, o per la gestione di un reclamo più o meno giustificato. Questo è il momento in cui il cliente comincia a guardarsi in giro. Per fidelizzare il cliente e conquistarlo stabilmente è necessario fornirgli le ricompense che legittimamente si aspetta, come l'assistenza, la consulenza, l'informazione, la comunicazione, la saddisfazione del hisagno di riconoscimento per il cliente deve sentirsi tale. Cliente non assicurato, persona non numero, deve essere identificato e gratificato. Il cliente ha necessità di dialogare, di dare e ricevere informazioni, di sentirsi capito. Oggi è molto importante lasciare il cliente ed "abbracciare" la persona, in un rapporto umano, leale, intenso, affidabile e partecipe creando in fase di vendita una "relazione" e con essa un legame

Passare dalla fase della vendita al marketing vuol dire capire che al centro non c'è la polizza ma il cliente-persona. Un'altra ricompensa consiste in un puntuale servizio di assistenza e consulenza successiva alla sottoscrizione di una qualsivoglia polizza, mediante la rassicurazione.

Il rapporto di comunicazione va alimentato di continuo, personalmente o attraverso i collaboratori. Non si può comunicare solo quando si paga il premio o attraverso il bollettino di conto corrente postale, o quando avviene il sinistro. Il contatto delle altre occasioni fa capire al cliente che ci si ricorda sempre di lui, sentire se ci sono nuove esigenze, proporre nuovi prodotti, aggiornare le vecchie polizze lasciate da troppo tempo in archivio. Solo comportandosi così si potrà parlare di professionalità e qualità e affrontare seriamente il tema della soddisfazione del cliente.

Se l'infortunio è "casalingo" l' INAIL non paga

Il dipendente che va al lavoro in bicicletta non ha diritto all'indennità Inail se l'infortunio è avvenuto sul rampa del garage della propria abitazione. Lo ha stabilito la sezione del Lavoro della Corte di Cassazione con la sentenza 13629/2007 che ha respinto il ricorso di un vigile urbano che si era rivolto all'Inail per ottenere l'accertamento del diritto all'indennizzo per l'invalidità permanente che gli era rimasta a seguito dell'infortunio subito mentre stava andando in bicicletta verso il comando dei vigili urbani per prendere servizio. Dapprima i giudici di primo grado hanno escluso che sussistessero i presupposti per l'indennizzo del sinistro come infortunio in itinere perché la caduta rovinosa del vigile era avvenuta sulla rampa in salita mentre stava uscendo dal garage in sella alla bicicletta. Infatti, la proprietà privata del luogo dove era avvenuto il sinistro, escludeva, secondo il collegio, qualsiasi possibilità di ottenere dall'Inail un indennizzo. Successivamente la Suprema Corte ha chiarito che "può essere considerato infortunio in itinere, indennizzabile dall'assicurazione Inail, solo quello che si sia verificato su una strada pubblica o, comunque al di fuori dell'abitazione dell'assicurato, o delle sue pertinenze, esclusive o comuni, e perciò deve essere esclusa l'indennizzabilità degli infortuni avvenuti sulla rampa di discesa all'autorimessa dell'abitazione dell'assicurato". L'infortunio in itinere non è configurabile, oltre che nelle ipotesi di incidente subito dal dipendente nella propria abitazione, anche in quella di infortunio verificatosi nelle scale condominiali o in altri luoghi di comune proprietà privata, "atteso che l'indennizzabilità presuppone che l'infortunio si verifichi nella pubblica strada o, comunque non in luoghi identificabili con quelli di esclusiva proprietà del lavoratore assicurato". Anche per questi motivi, gli Agenti iscritti allo SNA, consigliano una polizza infortuni che possa comprendere la copertura del rischio sia in ambito professionale (durante l'orario di lavoro) che extra-professionale (durante il tempo libero).

Iscritti Sna di Asti

ALLARA Ivan - La Piemontese - Asti - 0141.557220

ercarla - Zurigo - Montegrosso (AT) - 0141.951658 ovanni - Reale Mutua - Asti - 0141.536211 Indrea - Fata - Asti - 0141.351269 ulio - Milano/Nuova Maa - Asti - 0141.590009 CANCELLARA Antonio - Milano - Canelli - 0141.822609 CASTIATI Gianpaolo - Milano - Castagnole L. - 0141.877184 CICERO Alfredo - Ras - Asti - 0141.592129 CHIAVAZZA Giovanni - FondiariaSai - Canelli - 0141.823055 CONCETTI Giovanni - Unipol - Asti - 0141.531132 CRAVERO Stefano - Axa - Asti - 0141.593305 DITTIMA Cristiana - Lloyd Italico - Asti - 0141 594279 DOTTA Marco - Reale Mutua - Canelli - 0141.835494 FERRANDO Stefano - Italiana - Asti - 0141.592070 GALLO Bernardino - Lloyd Adriatico - Asti - 0141.592070

GARLANDO Luca - Toro - Asti - 0141.538659

GIANOTTI Antonio - Axa - Asti - 0141.593904

GIANOTTI Maria - Axa - Asti - 0141.593904 GRECO Domenico - Cattolica - Canelli - 0141.37/60
GRECO Domenico - Cattolica - Canelli - 0141.83.23.55
GUARINO Graziano - Reale Mutua - Asti - 0141.53 62.11
GUTTADAURO Filippo - Unipol - Asti - 0141.531132
LAZZARO Patrizia - Sara - Asti - 0141.592325
LIBERALATO Tiziana - La Piemontese - Asti - 0141.557220 LONGINOTTI Mauro - Allianz - Asti - 0141.532331 MADONIA Maurizio - Sara - Asti - 0141.592325 MORINO Paolantonio - FondiariaSai Nizza M. - 0141.793173 DRINO Ugo - FondiariaSai - Nizza M.to - 0141.793173 MORTARA Antonio - Toro - Asti - 0141.59390 NOVELLI Bruna - Liguria - Canelli - 0141.823949 PALMA Salvatore - Duomo - Asti - 0141 595739 PALUMBO Federico - Aurora Ass. Asti - 0141.592204 PAMPIRIO Giorgio - Ras Asti - 0141.434100 PAMPIRIO Piero - Ras Asti - 0141.434100 PICCIONE Nicolina - Ergo Italia Asti - 0141.531745 PONTACOLONE Pier Paolo - FondiariaSai -0141.532100 POGGIO A. Floriano - Generali Canelli - 0141.832590 POGGIO Edoardo - Toro Canelli - 0141.823179 POGGIO Laura - Toro Canelli - 0141.823179 PORTA Stefania - Nuova Tirrena Asti - 0141.532300 PUPPIONE Sergio - FondiariaSai Asti - 0141.324642 ROBBA Valter - Assimoco Asti - 0141.357123 RICCI Graziella - Aurora - Asti - 0141.594255 RUBBA Gianfranco - Cattolica - Asti - 0141.557358 RUBBA Roberto - Cattolica - Asti - 0141.557358 RUBU Enrico - Ras Asti - 0141.594197 SACCO Giuseppe - Milano - Asti - 0141.592622 SACCON Renato - FondiariaSai - Asti - 0141.594317 SCARPA Franco - Axa - Asti - 0141.531108 SINA Ottavio - Lloyd Adriatico - Canelli - 0141.834546 STAGLIANO Tommaso - Toro - Asti - 0141.593907 STRADELLA Giuseppe - Aurora - Asti - 0141.592204 TOMASELLA Giancarlo - Generali - Asti - 0141.592824 TORTA Renata - Toro - Asti - 0141.538659 TURATO Fabio - Nuova Tirrena - Asti- 0141.532300 ZAIO Aldo - Generali - Asti - 0141.592824

