

il Giornale dei Brokers

fax fogli periodici di riflessione ed informazione - Diagramma, Intelligenza Artificiale Applicata

IN QUESTO NUMERO:

PRESENTAZIONE DELLA RIVISTA

Redazionale:

< IASSICUR >, VERSO QUOTA 100

Gestione Aziendale:

IL DATO, QUESTO SCONOSCIUTO

Novita':

ANTEPRIMA MONDIALE, WINWORD

PRESENTAZIONE DELLA RIVISTA

Il Giornale dei Brokers nasce da due esigenze ben precise: una di mercato ed una aziendale. Quella aziendale risiede nella necessita' di avere un mezzo di comunicazione diretto con l'intero mercato dei Brokers. Una corretta evoluzione crediamo debba sempre passare da una stretta collaborazione tra "idee" e "necessita' reali".

Da un punto di vista di mercato invece vuole rappresentare un tentativo di costituire un polo di aggregazione culturale. Un qualsiasi mezzo che favorisca la circolazione delle idee all'interno di un mercato non puo' che portare qualche miglioramento a tutti.

E' in questa ottica che deve essere vista l'iniziativa della rivista che state leggendo. Anzi, "rivista" e' un termine eccessivo. Preferiamo parlare di "fogli periodici di riflessione ed informazione".

Il nostro intento e' quindi quello di dare al Broker degli spunti per riflettere sulla gestione della sua azienda ed una occasione per pensare al futuro. Quattro, cinque pagine al

mezzo. Il piu' possibile sintetiche e concentrate ed un mezzo di diffusione moderno ed efficiente: il fax.

Il contenuto sara' molto semplice: un argomento importante, uno spunto per la gestione aziendale e le ultimissime notizie dal mondo dell'informatica e del brokeraggio assicurativo. Niente di piu': solo quindici minuti al mese.

In cambio noi chiediamo a chi ne avra' voglia qualche suggerimento o qualche "esigenza non soddisfatta" (non solo di natura strettamente informatica).

Con questa iniziativa noi speriamo di farci conoscere piu' da vicino anche da quella parte di mercato che non e' ancora informatizzata o che utilizza programmi diversi da < IASSICUR >. Ma soprattutto noi speriamo di costituire un punto di riferimento comune per il mercato del brokeraggio assicurativo in generale.

< IASSICUR >, VERSO QUOTA 100

Per la nostra societa' l'anno prossimo sara' un anno importante sia sul fronte del brokeraggio assicurativo che su quello dei sistemi esperti. Nel mercato del brokeraggio assicurativo ci stiamo avvicinando al centesimo cliente. Il successo costante di < IASSICUR > non puo' che farci piacere e confermarci che la ricerca e la serietà professionale sono le carte vincenti in un settore ad alto contenuto tecnologico. Il mercato, si sa, e' l'unico giudice imparziale.

Siamo pero' consci che il raggiungimento di un obiettivo deve portare in se' lo stimolo per fissarne degli altri ancora piu' ambiziosi. Lo stimolo ai nuovi obiettivi ci viene

il Giornale dei Brokers

pagina II di IV

fortunatamente un po' dal mercato ed un po' dal nostro laboratorio di ricerca, quello che si occupa di intelligenza artificiale. I risultati raggiunti in questi ultimi mesi sono davvero sorprendenti. E' molto probabile che ci troviamo in prossimita' di una nuova rivoluzione, analoga a quella che tredici anni fa sconvolse il mercato mondiale dell' hardware con l' introduzione dei personal computers.

In questo istante l' attenzione del mondo informatico e' rivolta in modo massiccio al software. In particolare allo studio dei meccanismi del ragionamento e dell' apprendimento del cervello umano.

Lo sviluppo della tecnologia hardware si e' basata fondamentalmente sulle scoperte della fisica, mentre quella software su quelle della psicologia e della neurologia. E' proprio negli ultimi anni che queste due branche della ricerca si sono evolute passando dalle scienze soggettive alle scienze sperimentali e quindi oggettive.

<IASSICUR> e' stato quattro anni fa uno dei primi esempi in Italia di software applicativo basato sulle basi dati relazionali e sui linguaggi di quarta generazione. Queste parole, quattro anni fa assolutamente incomprensibili per la maggior parte della gente, oggi sono patrimonio abbastanza comune della cultura informatica media.

I risultati di quella scelta oggi sono visibili agli occhi di tutti: il programma e' cresciuto in modo rapidissimo sia in termini di diffusione di mercato che di funzioni aggiunte. E tutto questo non solo mantenendo una completa compatibilita' dei dati ma anche una assoluta "identita'" operativa. Il costo modifica si e' mantenuto basso (rispetto alle normali tecniche di programmazione) cosi' come e' sempre stato vicino allo zero il tasso di errore

(principale problema nei programmi molto complessi e dinamici).

Anche la tecnologia hardware ci e' stata favorevole aumentando costantemente la velocita' di elaborazione e le capacita' di memorizzazione: il personal computer e' sempre piu' frequentemente la migliore scelta hardware in termini di costi/prestazioni e soprattutto e' lo standard consolidato per una grande parte del mercato.

La direzione che prendera' il software nei prossimi anni dipendera' da molti fattori. <IASSICUR> dovrebbe gia' possedere alcuni elementi del "software del futuro", come l' interfaccia uomo-macchina basata sul linguaggio naturale, ma sicuramente molti altri dovra' acquisirli nei prossimi mesi.

Inevitabilmente molto del materiale prodotto od esaminato dai nostri ricercatori rimane parcheggiato in attesa che il mercato sia pronto a riceverlo o, piu' frequentemente, che la tecnologia venga migliorata (per esempio l' interfaccia vocale).

Inoltre tutta la ricerca sviluppata sarebbe "puro gioco intellettuale" se non fosse poi applicata sul campo. Da qui la necessita' di non perdere mai il senso della realta'. Ed e' per questo che non ci stancheremo mai di ringraziare il mercato, e quindi i nostri Clienti, della fiducia che ci ha accordato.

Il viaggio verso il futuro del software e' ancora lungo da percorrere. Noi stiamo facendo il possibile per seguire (e quindi far seguire ai nostri Clienti) le strade piu' efficienti e sicure. Da oggi in poi speriamo di farle seguire anche ai nostri lettori.

il Giornale dei Brokers

pagina III di IV

IL DATO, QUESTO SCONOSCIUTO

E' evidente a tutti: avere i dati giusti ed in tempo reale e' indispensabile per condurre una azienda in modo efficiente. Tutti lo sanno, tutti lo dicono ma poi la realta' e' spesso molto diversa dalle dichiarazioni di principio.

Perche' ?

Ovviamente il primo motivo risiede nella mancanza di un sistema informativo adeguato. Nel migliore dei casi il dato arriva sul tavolo di chi deve decidere con molto ritardo, e spesso questo puo' essere pericoloso. Oltre agli evidenti problemi di natura patrimoniale od economica che la mancanza di informazione puo' causare all' azienda non deve essere dimenticata la perdita della "tranquillita' psicologica" nella gestione quotidiana.

Un broker e' spesso una via di mezzo tra l' imprenditore, il professionista ed il commerciante. E quindi l' atteggiamento che ha nei confronti della sua azienda risente di questi molteplici ruoli che quotidianamente deve interpretare.

Anche da un punto di vista aziendale la situazione non e' di facile controllo: la oscillante liquidita', problema strutturale di quasi tutti i brokers assicurativi, non favorisce certo una gestione lineare e tranquilla.

Nei prossimi mesi affronteremo in modo dettagliato sia l' approccio del broker verso la sua azienda e sia le distorsioni e le tensioni che spesso si creano a causa di una "non attenta" gestione della liquidita'.

L' adozione di un adeguato sistema informativo e' pero' solo il primo passo verso una gestione razionale della propria azienda. Troppo spesso il broker (ma qui il problema puo' essere esteso a tutta la "media"

imprenditoria italiana) si ferma a questo punto.

Il dato statistico fine a se' stesso non serve a niente. Anzi arriviamo a dire che spesso e' solo dannoso. Il dato statistico sia di natura contabile che di natura commerciale deve essere "letto" solo in una ottica di obiettivi. Il dato "a consuntivo" deve essere confrontato con quello "previsto". E quindi giudicato solo in termini di scostamento dalla previsione.

Anche il "dato principe", il risultato economico della azienda, se non e' inserito in un contesto di obiettivi perde grande parte del suo vero significato. La gestione razionale di qualsiasi azienda passa necessariamente attraverso la previsione delle principali variabili aziendali e dal costante controllo del loro andamento.

Il primo dei vantaggi indotti dalla formulazione precisa di una previsione risiede nel fatto che il broker, almeno una volta all' anno, e' obbligato a pensare in modo analitico e dettagliato alla sua azienda. Detto in altri termini e' costretto a fermarsi per qualche giorno e decidere in modo razionale la direzione da prendere e gli strumenti da utilizzare per migliorare costantemente la propria attivita' imprenditoriale.

Nei prossimi mesi affronteremo in questa pagina il cosiddetto "controllo di gestione" delle principali variabili di una azienda di brokeraggio assicurativo. Soprattutto da un punto di vista di pratica quotidiana e senza dimenticare mai che poi alla fine il vero problema e' "fare polizze"...

il Giornale dei Brokers

pagina IV di IV

UNA ANTEPRIMA MONDIALE: MICROSOFT WINWORD

In questo primo numero della rivista abbiamo deciso di esordire con articoli "introduttivi" come redazionale e come gestione aziendale ma di essere subito "operativi" nella pagina dedicata alle novità dal mondo dell'informatica. E la novità è davvero grossa.

Da giugno di quest'anno, grazie agli ottimi rapporti che ci legano con la Microsoft (uno dei maggiori produttori al mondo di software), avevamo i "beta-test" di un nuovo programma di videoscrittura dalle caratteristiche decisamente innovative.

I beta-test di un programma sono, per chi non lo sapesse, le versioni che precedono il prodotto definitivo e che servono per evidenziare gli errori, per aggiungere gli ultimissimi ritocchi e per migliorare le prestazioni complessive. In termini informatici si parla di programmi intermedi che servono a "stabilizzare" il prodotto.

Da quando questo programma è entrato nella nostra azienda, anche se i beta-test contenevano ancora qualche errore un po' fastidioso, abbiamo immediatamente smesso di utilizzare tutti gli altri sistemi di videoscrittura e ci siamo convertiti al Winword.

Pochissimi giorni fa abbiamo avuto l'autorizzazione da Microsoft ad annunciarlo ufficialmente al mercato assicurativo.

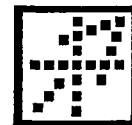
Descrivere un programma così complesso in poche righe non è molto semplice. Diciamo che qualsiasi cosa ci è venuta in mente di fare con Winword ci siamo riusciti. Dalle relazioni con grafici, all'inserimento di fotografie, alla attivazione di tabelle dinamiche, etc... Il tutto

in un ambiente operativo davvero semplice, quello tipico di Windows.

Era un po' di tempo che aspettavamo un sistema di videoscrittura da collegare al nostro <IASSICUR> che fosse semplice da usare e nello stesso tempo completo di tutte le funzioni di editoria necessarie alla emissione di progetti, relazioni e polizze personalizzate. Molti nostri clienti ci avevano chiesto suggerimenti in proposito e noi avevamo detto che il mercato non era ancora pronto: usate il Wordstar ed aspettate.

A nostro parere Winword rappresenta un sensibile salto qualitativo rispetto a tutti i software di videoscrittura esistenti oggi sul mercato. Entro la fine del 1990 quindi lo renderemo "compatibile" con il nostro <IASSICUR> aprendo così le porte alla sospirata integrazione tra "aspetto tecnico" ed aspetto "commerciale - contabile".

Qualche piccolo limite al programma lo abbiamo solo trovato nella "reale" compatibilità hardware. Per poter far girare il programma è necessario avere un processore veloce (minimo 80286 10Mhz), un video almeno EGA (meglio VGA) e 10 Mb liberi sul disco fisso. Ma oramai questi sono i limiti richiesti da tutti i software standard della nuova generazione.



INTELLIGENZA ARTIFICIALE APPLICATA

DIAGRAMMA

numero fax 039-639219

il Giornale dei Brokers

fax fogli periodici di riflessione ed informazione - Diagramma, Intelligenza Artificiale Applicata

FEBBRAIO 1990:

Redazionale:
COMPUTERS: QUALE FUTURO ?

Gestione Aziendale:
IL BUDGET

Novita':
LE SCHEDE FAX

COMPUTERS: QUALE FUTURO ?

Come saranno fatti i computers di domani ? Ecco una domanda che spesso ci viene rivolta dai nostri clienti. E la domanda e' di grande attualita'.

Molte persone infatti percepiscono di essere in prossimita' di un decennio pieno di cambiamenti importanti. Ed uno dei settori in cui si aspettano maggiori cambiamenti e' sicuramente quello informatico.

Abbiamo quindi deciso di aprire questo secondo numero della nostra rivista con una intervista a Gabriele Rossi, che, oltre ad essere presidente e socio fondatore della Diagramma, e' a capo di uno dei laboratori di ricerca piu' avanzati nel campo della "simulazione del pensiero umano" (uno dei campi piu' affascinanti della intelligenza artificiale).

Trentanni, laurea con lode al DES della Bocconi, consulente di numerose societa' e da circa quindici anni "innovatore di professione". In Italia e' sua la prima rete di personal computers, il primo "modello previsionale esperto" ed il primo "data base relazionale" (il sistema <I>, quello utilizzato anche da <IASSICUR>).

Iniziamo subito con la classica domanda provocatoria.

GiornalediBrokers: I computers arriveranno mai a sostituire gli uomini ?

GR: Le capacita' della mente umana sono davvero incredibili. Piu' la studiamo e piu' ci rendiamo conto della complessita' e della potenzialita' di quell' affascinante "macchina" che e' il nostro cervello. Una caratteristica non finisce mai di stupirci: la capacita' di adattamento nei confronti di situazioni "strutturalmente nuove". Credo sia questa la principale differenza tra tutto quello che e' stato "simulato" in un calcolatore ed il nostro cervello.

Fino a quando non scopriremo le leggi che sovrintendono alla "creativita'" l' uomo potra' continuare tranquillamente a considerarsi l' essere piu' "intelligente".

GdB: Quali sono i principali risultati ottenuti dal suo gruppo di ricercatori ?

GR: Noi ci occupiamo di una particolare area dell' intelligenza artificiale, quella che studia la struttura del "pensiero" e dei "processi decisionali" dell' uomo. A questo proposito crediamo di essere arrivati alla definizione di un "modello generale" piuttosto affidabile di quella parte di cervello che sovrintende alle "decisioni" ed alle interazioni con l' ambiente tramite il linguaggio.

GdB: Cosa intende per "decisioni inerenti al linguaggio" ?

GR: Il cervello ovviamente "fa tante cose". Due attivita' in particolare sono l' oggetto dei nostri studi: la prima riguarda l' analisi dei motivi per cui una persona decide di comprare una automobile blu piuttosto che una verde o di sposare una persona piuttosto che un' altra.

All' interno di questo grande settore chiamato "attivita' decisionali" abbiamo scoperto molte delle leggi che portano due

il Giornale dei Brokers

pagina II di IV

persone che "parlano tra di loro" a decidere di usare una frase piuttosto che un' altra.

GdB: Ma da un punto di vista pratico questi studi a cosa servono ?

GR: Uno dei principali limiti degli attuali calcolatori e' la scarsa capacita' di interagire in modo umano con l' ambiente. Non si otterranno dei risultati significativi fino a quando i computers non riusciranno a "chiacchierare" amichevolmente con gli uomini.

Molti nostri colleghi si stanno occupando di "come" farli parlare. Noi ci stiamo occupando di "cosa" fargli dire.

GdB: Veniamo ora alla domanda centrale: quali sono, secondo lei, le caratteristiche che possiederanno i calcolatori nei prossimi anni ?

GR: Per poter rispondere in modo serio dobbiamo prima fare una distinzione temporale. Una cosa sono i calcolatori che utilizzeremo tra tre-quattro anni ed un' altra quelli che utilizzeremo tra dieci anni.

GdB: Iniziamo con i calcolatori degli anni novanta.

GR: La principale chiave di lettura della prossima generazione di calcolatori sara' la "multimedialita'". Cioe' la capacita' di trattare contemporaneamente dati, suoni ed immagini. Per fare questo avremo bisogno di calcolatori sempre piu' veloci, specialmente nell' accesso ai dati memorizzati, e sempre piu' potenti: dalle decine di Megabytes si passera' alle centinaia ed alle migliaia di Megabytes.

Quindi sara' obbligata la strada dei dischi ottici riscrivibili.

GdB: Sara' la fine dei personal computers e del sistema operativo MSDOS ?

GR: La "filosofia del personal" e' irreversibile. I computers del futuro non potranno che essere "personal molto potenti". Un discorso a parte deve essere fatto per il sistema operativo. In questo caso fare previsioni e' molto difficile perche' prevale

esclusivamente una logica commerciale. Il sistema operativo MSDOS e' un ottimo sistema e la stessa Microsoft (la "mamma" del MSDOS) ha gia' pronte delle versioni che rendono praticamente illimitata la disponibilita' di memoria centrale (principale limite della versione attuale, la 4.01) e che ne ottimizzano il comportamento in rete.

Pero' qualche azienda sta spingendo verso sistemi operativi alternativi (OS/2 e UNIX). Ma, ripeto, il problema non e' "tecnico": vincera' lo standard che sara' capace di conquistarsi piu' mercato.

GdB: Qualche altra novita' nel campo dei personal ?

GR: Il "personal degli anni novanta" sara' in grado di emettere qualsiasi tipo di suono e di riprodurre musica con una fedelta' superiore a quella dei compact disk.

I monitors saranno sempre piu' sofisticati soprattutto da un punto di vista cromatico. Credo che non vedremo ancora per molto i video in bianco e nero. Di conseguenza anche le stampanti laser e gli scanners si adatteranno al colore.

GdB: E nel duemila ?

GR: Mi attendo un cambiamento sostanziale nei primi anni del prossimo secolo. I computers saranno sicuramente in grado di "parlare" e di "ascoltare". Forse anche di "vedere" e di "muoversi". La direzione sara' quella del "robot".

Non manca tanto, per lo meno da un punto di vista hardware.

GdB: Ed il software che gestira' queste strane macchine ?

GR: Allo stato attuale delle conoscenze "capire quello che si vede" e' circa mille volte piu' complesso che "vedere". Una volta costruiti i robots dovremo farli "funzionare": sara' questa una delle piu' appassionanti sfide che passeremo ai nostri figli.

il Giornale dei Brokers

pagina III di IV

IL BUDGET

La prima regola d'oro per condurre una qualsiasi azienda e' quella di formulare un budget e di confrontare periodicamente i dati "previsti" con quelli "realizzati".

In altre parole bisogna identificare quali sono le principali voci del conto economico di una azienda, osservare come si sono mosse in passato e cercare di prevedere come si muoveranno nel futuro.

Il livello di disaggregazione delle singole voci dipende da molti fattori. Nel caso di un broker assicurativo di piccole-medie dimensioni noi solitamente suggeriamo, almeno all'inizio, di tenere sotto controllo 26 voci, 6 per quanto concerne i ricavi e 20 per quanto concerne i costi.

RICAVI

1 provv. attive	4 consulenze
2 provv. regolazioni	5 interessi attivi
3 provv. temporanee	6 altri ricavi

COSTI

7 provv. passive	17 ricerca e sviluppo
8 lavoro dipendente	18 pubblicita'
9 lavoro autonomo	19 ammortamenti
10 amministratori	20 leasing
11 affitto	21 omaggi e sconti
12 assicurazioni	22 fondo broker
13 telefono e telex	23 iva indetraibile
14 postali	24 tasse
15 viaggi	25 interessi passivi
16 cancelleria	26 altri costi

La seconda regola d'oro, strettamente legata con la prima, e' quella di chiudere la contabilita' generale (cioe' stampare il giornale sul libro bollato) entro, massimo, il venti del mese successivo.

Così facendo, con una rapida riaggregazione dei conti economici secondo lo

schema sopra proposto, il broker avra' sul proprio tavolo una visione precisa dell'andamento della sua azienda.

Possiamo quindi identificare almeno quattro momenti chiave nel controllo di gestione del broker.

FORMULAZIONE DEL BUDGET POCO PRIMA DELL' INIZIO DELL' ESERCIZIO FISCALE.

VERIFICHE PERIODICHE DEI DATI REALI CON I DATI PREVISTI (PER ESEMPIO OGNI TRE MESI).

PREVISIONE DI CHIUSURA (PER ESEMPIO DUE MESI PRIMA DELLA FINE DELL' ANNO).

CHIUSURA DEL BILANCIO.

Certamente non e' leggendo i dati che si risolvono eventuali problemi aziendali, ma e' solo in questo modo che ci si accorge della direzione presa dalla propria azienda.

Nei prossimi mesi dedicheremo ampio spazio alle singole voci del budget e forniremo dei valori di riferimento medi. In questo modo ciascun broker potra' confrontare la propria azienda con il resto del mercato.

Per gli utilizzatori di <IASSICUR> la riaggregazione dei conti economici avviene in modo automatico al momento della stampa del mastro definitivo. La seguente richiesta al sistema permettera' di avere ogni mese un efficiente controllo di gestione contabile:

STAMPARE MODELLO DI MODE! * DI CONTO * DI MESE * DI SALDO *

il Giornale dei Brokers

pagina IV di IV

LE SCHEDE FAX

I lettori piu' attenti avranno intuito che questa rivista viene realizzata utilizzando WINWORD (il prodotto della Microsoft recensito nello scorso numero) come sistema di videoscrittura. Alcuni lettori ci hanno quindi chiesto come facevamo a spedire quattro-cinque pagine a circa settecento nominativi (tanta e' la tiratura della nostra piccola rivista) in modo ovviamente automatico e con una qualita' di ricezione cosi' alta.

La risposta risiede quasi totalmente nell'utilizzo delle schede fax, un prodotto gia' da qualche tempo presente sul mercato ma che solo da qualche mese e' pienamente utilizzabile.

La scheda fax e' una scheda che si inserisce in un personal computer e che collegata ad una normale linea telefonica permette di colloquiare con un qualsiasi fax.

In questo modo, se si ha a disposizione del software adeguato, il fax ricevente viene utilizzato come una specie di stampante laser con una risoluzione di 196 punti per pollice.

La scheda fax e' quindi oggi il mezzo piu' efficiente sia per inviare i fax in modo automatico e sia per migliorare significativamente la qualita' di ricezione dei documenti. I costi di una scheda fax variano ovviamente a seconda delle prestazioni ma oramai con meno di un milione si puo' acquistare un prodotto sufficientemente valido.

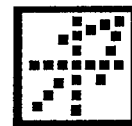
Ci vorra' ancora qualche tempo pero' prima che la scheda fax sostituisca completamente i fax tradizionali. Infatti mentre e' molto efficiente nella trasmissione di testi preparati con un computer lo e' molto meno nell'invio di un documento qualsiasi e nella ricezione in generale. La ricezione puo'

essere risolta ricorrendo ad una stampante laser e l'invio universale di un documento con uno scanner (una specie di fotocopiatrice che converte l'immagine in un formato leggibile dal computer). Pero' tutti questi accorgimenti tecnici non raggiungono ancora quella semplicita' d'uso che ha un fax tradizionale.

La scheda fax pero' diventa un mezzo insostituibile per coloro che devono trasmettere frequentemente documenti generati da un computer o per coloro per i quali la qualita' di trasmissione deve essere sensibilmente migliore di quella del fax tradizionale (vuoi per motivi di immagine aziendale che per motivi legali).

Anche in questo caso pensiamo di fare cosa gradita ai nostri lettori segnalando il prodotto che attualmente, secondo i pareri dei nostri tecnici, e' quello con il migliore rapporto costo prestazioni. La scheda che noi usiamo per trasmettere la nostra rivista e' la JT-FAX della Quadram, una societa' statunitense molto attiva anche nel settore delle schede per monitors.

Da un punto di vista di <IASSICUR> con la versione di giugno 1990 qualsiasi "comunicazione" generata dal sistema (lettera, mailing, estratto conto, etc...) potra' essere inviata direttamente al destinatario tramite fax.



INTELLIGENZA ARTIFICIALE APPLICATA

DIAGRAMMA

numero fax 039-639219

il Giornale dei Brokers

fax fogli periodici di riflessione ed informazione - Diagramma, Intelligenza Artificiale Applicata

MARZO 1990:

Redazionale:

**INFORMATICA ED IMMAGINE:
IL FUTURO PASSA DA QUI**

Gestione Aziendale:

ANALIZZIAMO IL PORTAFOGLIO

Novita':

I VIDEO TOUCH-SCREEN

**INFORMATICA ED IMMAGINE:
IL FUTURO PASSA DI QUI**

E' possibile evitare qualche errore, negli acquisti di hardware e software? O, meglio, indovinare le scelte future avendo anche centrato gli acquisti attuali?

Questo e' uno degli interrogativi ricorrenti in chi si pone davanti ad una normale decisione su prodotti informatici.

Una di queste problematiche riguarda cio' che viene definito sinteticamente: "ambiente".

E' piu' utile acquistare programmi compatibili con uno modello che sta imponendosi come standard? O, al contrario, nel futuro cio' non avra' importanza; e quindi per ora e' meglio acquistare cio' che serve, per i suoi pregi intrinseci, senza preoccuparsi di futuri costi aggiuntivi?

Ormai comincia ad essere abbastanza chiaro che il mercato, cioe' gli acquirenti attuali, comincia a preferire prodotti caratterizzati da un "ambiente".

Ma, ci si domanda, nei vari ambienti attualmente in circolazione quali sono le specifiche premianti?

Le parole chiave ricorrenti sono: amichevolezza, facilita', integrazione.

Approfondendo il problema, per ambiente si intende la situazione in cui si lavora: un contesto di utilita' che favoriscono l'utente, in funzione di consentirgli la miglior utilizzazione del software ed il superamento di molte delle difficolta' che nel passato lo hanno angustiato; e spesso fatto arrabbiare. Anche per i costi aggiuntivi.

Oggi la programmazione, soprattutto internazionale, tende sempre piu' a cio'.

In realta' induce l'acquirente, poco alla volta, a pretendere la progressiva soluzione di problemi un tempo sopportati, e che oggi lo sono sempre meno.

Il mercato sta orientandosi verso questa realta', e questo orientamento tende a diventare opinione: quindi standard.

Per tornare al tema, un ambiente amichevole e' quello nel quale poche informazioni essenziali sono presentate in modo gradevole, piacevole, simpatico - anziche' lasciate oscure, ostili, incomprensibili e quindi lunghe e difficili da apprendere, e quindi consentono di appropriarsi del programma, o meglio, di vari programmi evitando di spendere fatica, tempo mentale e risorse economiche.

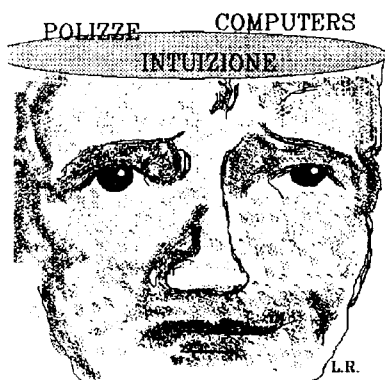
Amichevole e' facile. Ma amichevole e' anche veloce.

Infatti, se i comandi sono gli stessi nei vari programmi, con la stessa logica di fondo e nell'ambito della stessa filosofia, e' possibile affrontare la studio delle varie funzioni di un programma senza dover ogni volta "decifrare" il "linguaggio della macchina".

L'ambiente amichevole infatti rende disponibile - anziche' la lunga successione di notizie da imparare, difficili da padroneggiare immediatamente e soprattutto nelle quali e' impossibile cogliere la logica di fondo - poche, semplici informazioni, facili da capire e nello stesso tempo veloci da apprendere.

il Giornale dei Brokers

pagina II di IV



Tutto cio' consente una grossa utilita', sempre piu' apprezzata, e quindi richiesta: l'integrazione tra informazioni, comandi e programmi.

Essa consente di utilizzare sempre cio' di cui si e' gia' in possesso, di trasformarlo senza costi, di beneficiare al meglio delle potenzialita' implicite, di passare da una applicazione ad un'altra in tempo reale, in funzione delle proprie esigenze e non obbligati dai vincoli della programmazione.

Dilungarsi sulla comodita' ed utilita' di cio' e' inutile, ed il futuro probabilmente dara' una chiara dimostrazione che questo e' il bisogno piu' evidente di chi si muove i tra programmi.

Integrazione: e' la parola chiave del presente.

L'ambiente amichevole deve utilizzare uno strumento fondamentale della mente umana: l'intuizione. Essa, pur essendo strumento, e' in realta' la condizione primaria per l'esistenza stessa dell' ambiente. E il futuro?

L'intuizione diverra' probabilmente l'ambiente logico normale, nel cui ambito si sviluppera' l'ambiente informatico. A latere, anche la facolta' mentale piu' usata e sviluppata.

In pratica, questo discorso cosa significa, a cosa vuole portare?

L'immagine, cioe' il disegno e la fotografia, e' lo strumento piu' intuitivo, e quindi piu' facile e amichevole - se ben fatto - attualmente disponibile. La ragione e' questa: perche' e' il piu' sintetico.

Mettera' in condizione l'utilizzatore di distinguere tra diversi programmi in rapporto alle loro specifiche caratteristiche.

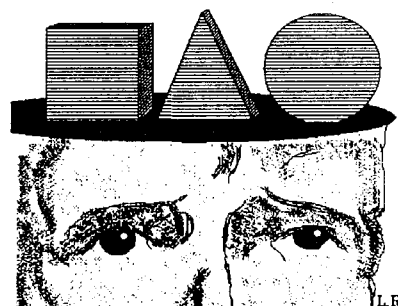
Ma soprattutto indichera' percorsi logici, scelte gestionali, diversi modi di trasformare, confrontare e manipolare le informazioni, siano esse dati numerici o concettuali, livelli di visione, interpretazione, analisi e sintesi delle informazioni stesse.

Il tutto ad una velocita' che favorira' lo sviluppo delle attivita' logiche in azione, anziche' rallentarle o fuorviarle.

Anzi, fara' scattare intuizioni di soluzioni nuove, di sviluppi: insomma un uso veramente potente, quindi creativo, quindi intuitivo degli strumenti informatici. Tra loro integrati come un'unica macchina logica.

Sembra una cosa semplice e non lo e'. Puo' sembrare difficile, e non e' neppure questo. E' solo altamente probabile; e, se realizzata e diffusa, molto utile.

Ovviamente chi e' attento a questi sviluppi sta preparandosi ad affrontarli ed a coglierne i benefici.



il Giornale dei Brokers

pagina III di IV

ANALIZZIAMO IL PORTAFOGLIO

La valutazione della qualita' del proprio portafoglio polizze e' una delle prime cose che un broker attento alla gestione della sua azienda deve fare. Dividendo i ricavi provenienti dalla attivita' di intermediazione in tre gruppi abbiamo gia' un primissimo ed intuitivo modo di vedere il portafoglio:

PROVVIGIONI RICORRENTI PROVVIGIONI DA REGOLAZIONI PROVVIGIONI TEMPORANEE

Di grande utilita' sarebbe gia' il confrontare come si sono mosse negli anni le percentuali di ciascuna voce rispetto al totale delle provvigioni. Ma e' solo il punto di partenza. La voce che, generalmente, deve essere analizzata nel dettaglio e' quella delle provvigioni provenienti da polizze ricorrenti. Il valore assoluto ci posiziona subito sulla "dimensione" della azienda ma ci dice poco sulla sua "qualita'". E' immediatamente comprensibile la differenza tra un broker che ricava un miliardo con cento polizze ed il broker che raggiunge lo stesso fatturato con diecimila polizze. Similmente e' profonda la differenza tra gestire, a parita' di fatturato, cento o duemila clienti.

A questo proposito ci sono numerosi strumenti "statistici" che possono aiutare un broker a posizionare la sua azienda rispetto al resto del mercato e, soprattutto, a seguire l'andamento del proprio portafoglio in una ottica di aumento costante di "solidita' e redditivita'". La prima cosa che "tutti capiscono" ma che ogni tanto "qualcuno dimentica" e' la profonda differenza che passa tra un aumento di provvigioni ed un aumento di redditivita': troppo spesso abbiamo visto brokers che per aumentare il valore assoluto delle provvigioni ne hanno compromesso la "redditivita' media".

All' interno delle decine di indici possibili noi ne suggeriamo due che ci sembrano particolarmente significativi.

PROVVIGIONE MEDIA PER TITOLO (PMT)

VARIANZA MEDIA PER CLIENTE (VMC)

La provvigione media per titolo (PMT) si ottiene, molto semplicemente, dividendo il totale delle provvigioni ricorrenti con il totale dei titoli incassati nell' anno riferiti a quelle provvigioni. Per titolo di incasso intendiamo le quietanze, quindi se una polizza e' semestrale avremo due titoli di incasso all' anno. Questo indice ci da' una indicazione sulla "redditivita'" del portafoglio ricorrente: all' aumentare della PMT aumenta la qualita' del portafoglio.

La varianza media per cliente (VMC) si ottiene con un calcolo un po' piu' complesso. Innanzitutto si trova la provvigione media per cliente (PMC) dividendo il totale delle provvigioni per il numero di clienti. Successivamente, cliente per cliente, si somma la differenza delle singole provvigioni con la PMC elevata al quadrato. Alla fine si fa la radice quadrata del totale ottenuto e lo si divide per la PMC. Questo indice ci da' una indicazione precisa sulla "stabilita'" del portafoglio. Piu' l' indice si allontana da $<1>$ e piu' il portafoglio e' "a rischio". In un certo senso la VMC ci dice quanto il futuro della nostra azienda dipende dalla "fedelta'" nel tempo dei nostri clienti. Tanto per intenderci il valore della VMC per un broker captive e' molto distante da $<1>$.

Per gli utilizzatori di **<IASSICUR>**, con la versione di giugno, **CREARE ANALISI** fornira' automaticamente anche il valore dei due indici.

il Giornale dei Brokers

pagina IV di IV

I VIDEO TOUCH-SCREEN

Nei prossimi mesi i monitors dei computers acquisiranno una caratteristica molto utile ed interessante: si potra' dialogare con la macchina "toccando" il video.

In pratica, in molte applicazioni, la tastiera ed il mouse saranno sostituiti dai "touch-screen".

Sara' un ulteriore passo in avanti verso la familiarita' e l' immediatezza dei programmi.

La tecnologia infatti e' quasi matura per utilizzare questi nuovi video che avevano gia' fatto la loro prima apparizione qualche anno fa, ma che per problemi di affidabilita' nel tempo e di risoluzione non erano ancora riusciti ad essere utilizzabili su grande scala.

Per esempio un prodotto della societa' americana Elographic, denominato "Mouse Touch", consente di rendere "sensibile" lo schermo di un qualsiasi monitor emulando le funzioni del mouse.

Questa emulazione significa che tutto il software esistente se funziona con il mouse funziona anche con il video touch.

La risoluzione (4096 x 4096) e' addirittura superiore a quella dei mouse standard.

Il costo di questo prodotto negli Stati Uniti si aggira intorno ai mille dollari ma non crediamo che passera' molto tempo prima che venga importato ad un prezzo piu' contenuto grazie alle solite economie di scala.

I video touch saranno anche la base per i computer portatili dei prossimi anni.

A questo proposito ci piace segnalare un prodotto della americana GRiD, denominato "GRiDPad". E' un personal computer basato sul processore 80C86 che nella forma e nelle dimensioni ricorda un normale block-notes. Viene garantito con una autonomia di circa 8 ore e nella versione con 20Mb di memoria di massa pesa circa 3.5 chilogrammi. Ma la

caratteristica piu' rivoluzionaria e' la mancanza di tastiera (viene venduta come optional).

Il costo attuale della configurazione 20Mb e' di 3370 dollari.

Basato sempre sulla tecnologia touch sta per uscire un' altro interessante prodotto.

Questa volta nasce in Giappone e lo produce la Canon. Il prodotto si chiama "Navigator" ed e' un terminale integrato che unisce le funzioni di telefono, fax e computer.

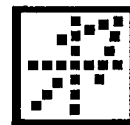
Lo schermo EGA (640x350) di 10 pollici consente in modo "touch" di fare e ricevere telefonate, inviare fax e contemporaneamente utilizzare il terminale come un normale personal computer MS-DOS compatibile.

Nella versione base (640K Ram e due minifloppy da 3"1/4) costa circa tremila dollari.

All' interno dei negozi o dei punti di informazione pubblica si useranno sempre piu' terminali "informativi" intelligenti basati sulla tecnologia "touch".

In Francia e negli USA sono gia' molto diffusi. In Italia abbiamo visto qualche timido esempio nelle stazioni ferroviarie od in occasione di manifestazioni culturali.

Alla fine di questo mese si terra' ad Hannover la piu' importante fiera europea di informatica. Nel prossimo numero vi racconteremo le principali novita'.



INTELLIGENZA ARTIFICIALE APPLICATA

DIAGRAMMA

numero fax 039-639219