



L&G SA
BENVENUTI
03.10.09

100
anni1909-2009
la tradizione di Pinoja & Servalli continua

1909-2009...e la storia continua

Nel 1909 l'uomo raggiunge per la prima volta il Polo Nord, nei cieli continua l'epopea dei grandi pionieri dell'aviazione e a Louis Blériot riesce di attraversare in aereo lo stretto della Manica, l'industria automobilistica sviluppa nuovi e più potenti modelli da mettere sulle reti stradali in rapida espansione (la Benz presenta il suo modello "fulmine"). In Svizzera è l'anno in cui il Capo di Stato maggiore delle Forze Armate Arnold Keller si dice preoccupato per la difesa del Ticino e comincia a studiare i piani di annessione dell'Ossola e della Valtellina, per non parlare dei piani di attacco all'Italia del Nord...ma erano ovviamente altri tempi! Il Ticino fatica a distaccarsi dalla litigiosità che lo pervade, con le infinite lotte tra Liberali e Conservatori, ma comincia, anche se lentamente, ad aprirsi al mondo con il completamento di importanti vie di comunicazione stradali e ferroviarie: sono i primi segnali di uno sviluppo i cui ritmi saranno destinati ad aumentare in maniera molto più marcata a partire dall'immediato dopoguerra. Losone è ancora prevalentemente legato all'agricoltura e la divisione "fisica" tra le frazioni del piano di San Giorgio, San Lorenzo e San Rocco è ancora ben visibile dall'alto del colle dove si trova la quarta frazione di Arcegno. Il primo Pinoja citato negli archivi parrocchiali attorno al 1600 è un certo Guglielmo, che tratteremo qui come copostipite certificato di una serie che porterà, alla sua ottava generazione, al nostro Salvatore Pinoja al quale si deve, nel 1909, l'inizio dell'attività accessoria quale assicuratore per la Bâloise Compagnie d'assurances contre l'incendie. Venuto a mancare Salvatore, prematuramente deceduto all'età di 62 anni nel 1938, sarà il figlio Innocente, qualche anno più tardi, a riprendere le redini di questa attività. Siamo nell'immediato Dopoguerra e Innocente sviluppa con successo l'attività coniugandola con un attivo impegno a favore della Comunità in consessi politici e parrocchiali. Nel 1971 si associa al cugino Andrea Servalli costituendo la "Pinoja & Servalli" dapprima come Agenzia de "La Basilese", ma poi viepiù tracciando nuovi indirizzi di un'attività non più solo legata a una singola compagnia assicurativa, ma offrendo ai clienti un pacchetto di prestazioni a reciproco completamento, antesignano delle prestazioni di brokeraggio assicurativo oggi così di moda. Nel 1983 con l'entrata in azienda di Leonardo Pinoja e nel 1985 con quella di Gabriele, entrambi figli di Innocente, l'indirizzo definitivo viene orientato verso la consulenza e intermediazione assicurativa che sfocia nella costituzione della L&G SA che rimane a tutt'oggi l'unica ragione sociale.



Gabriele Pinoja
Condirettore
Nr.Reg. 23037
Tel. 091 785 81 10
Fax. 091 785 81 40

Ristorante Pinoja

di Leonardo Pinoja

Stabile situato in mezzo ad un paese a chiara vocazione agricola; soprattutto punto focale di un intero paese. Svariate generazioni sono "passate" dal ristorante Pinoja: luogo d'incontro fra commercianti in transito con le loro mercanzie, luogo di svago, luogo pure di interminabili dibattimenti politici e non.

Qui nostro nonno Salvatore, oltre a prodigarsi in diverse attività, apre la sua piccola agenzia di assicurazioni; qui, a distanza di sessant'anni, ho avuto la gradita sorpresa di ritrovare un cimelio: il diploma conferitogli dalla Bâloise Compagnie d'assurances contre l'incendie, la quale lo ringraziava per i propri 25 anni di attività, Basilea in data 4 ottobre 1934!

Il tempo scorre, ma sempre il Ristorante Pinoja, vede nostro padre Innocente dotare "l'agenzia" di un vero e proprio ufficio con tanto di segretaria, per le attività in ambito assicurativo; a pochi metri nostra madre, Linda, continua ad occuparsi delle attività di ristorazione. La gente passa, ma il luogo continua a restare crocevia di una Umanità multicolore. Il boom economico del dopo guerra sta per arrivare e, oltre alle attività nelle assicurazioni e nella ristorazione, Innocente si dimostra imprenditore ingegnoso, e intraprende, unitamente ai fratelli, nuove attività commerciali creando nel contempo delle sinergie a supporto delle attività stesse.

Losone cresce, l'agenzia Pinoja pure! Ci si espande e si lavora in tutto il Cantone; si ha l'ardire di assicurare le grandi opere del genio civile e soprattutto si inizia a vendere prodotti assicurativi di varie compagnie d'assicurazione: i primi segnali di un futuro brokeraggio assicurativo. Unitamente al cugino Andrea Servalli si procede al primo trasloco, si aumenta il personale per far fronte al crescente aumento della clientela.

Passano una decina d'anni e nuovamente si è costretti a traslocare; la storia si ripeterà più volte trasformando e ampliando l'attuale sede. I tempi sono mutati, il Ristorante Pinoja rimane sempre lì, anche se, nel frattempo, ribattezzato!

Difficile dire se le cose siano cambiate in meglio; di certo le attuali moderne tecnologie, e soprattutto la disponibilità e competenza di tutti i collaboratori della nostra "agenzia", sono e saranno per noi garanzia di continuità e di crescita.

Unitamente a Gabriele, a Matteo Servalli e a tutti i collaboratori, siamo orgogliosi di poter annoverare una così fedele clientela e siamo convinti che nel futuro anche una quarta generazione contribuirà a dare continuità ai traguardi raggiunti finora.



Leonardo Pinoja
Condirettore
Nr.Reg. 23047
Tel. 091 785 81 10
Fax. 091 785 81 45



Alfredo Soldati
Membro della Direzione
Tecnico di Marketing Dipl. fed
Tel. 091 785 81 19
Fax. 091 785 81 45
alfredo.soldati@lgsa.ch



Matteo Servalli
Esperto in assicurazioni
Nr.Reg. 23045
Tel. 091 785 81 13
Fax. 091 785 81 45
matteo.servalli@lgsa.ch



Sarah Bonetti
Tel. 091 785 81 11
Fax. 091 785 81 40
sarah.bonetti@lgsa.ch



Sheila Perucchini
Tel. 091 785 81 44
Fax. 091 785 81 45
sheila.perucchini@lgsa.ch



Alessandra Caputo
Tel. 091 785 81 41
Fax. 091 785 81 40
alessandra.caputo@lgsa.ch



Sandrine Bornand
Responsabile del Ricevimento
Tel. 091 785 81 10
Fax. 091 785 81 40
sandrine.bornand@lgsa.ch



Monica Reggiani
Tel. 091 785 81 15
Fax. 091 785 81 45
monica.reggiani@lgsa.ch



Francesca Flammini
Tel. 091 785 81 16
Fax. 091 785 81 45
francesca.flammini@lgsa.ch

Dal 1995 ad oggi

di Gabriele Pinoja

La L&G SA vede la luce il 1° gennaio del 1996, nata sulle ceneri della LEGA SA, fondata dieci anni prima come società di servizi a supporto della Pinoja & Servalli SA. Se oggi il brokeraggio assicurativo è considerato come attività normale e conosciuta, non era così in quegli anni: in questo fazzoletto di Svizzera chiamato Ticino, viveva un approccio alle assicurazioni di tipo ancora molto tradizionale e conservatore. Le compagnie assicurative non vedevano di buon occhio questa novità e gli assicurati non vi erano abituati. La rivoluzione in arrivo era però inarrestabile e di lì a poco avrebbe portato alla liberalizzazione dei prezzi e delle tariffe, nuovi prodotti e nuovi legami con le banche per i prodotti finanziari; sarebbero diventate a poco, a poco, assicuratori "all risk". Le compagnie si dovettero giocoforza adattare, accettando il ruolo del broker che metteva sullo stesso piano tutte le varie compagnie assicurative, collaborando con esse in modo più trasparente e in funzione delle necessità dell'assicurato. Ovvio chiedersi come mai ci siamo orientati verso questo tipo di attività. In verità si è trattato di un passo quasi naturale, aiutati in questo dalla propensione di nostro padre (già dal primo del 1970) a collaborare con più compagnie (oltre che con la Basilese Incendio, con la Rentenanstalt, la Helvetia e la cassa malati ASKU, ciascuna nei rispettivi ambiti specialistici). Mantenere il passo con questo "trend", nell'ottica di servire il cliente in modo completo è stato il motivo principale che ci ha spronato verso il cambiamento. Dal 1996 si sono poi susseguite le firme dei contratti di collaborazione con parecchie compagnie, iniziando dalla Basilese che, per motivi affettivi e storici è ovviamente stata la prima in assoluto, seguita da molte altre; le fusioni del mercato ne hanno poi ridotto il numero con il tempo. Con una crescita costante, la L&G SA si è nel tempo consolidata e ingrandita e conta oggi una decina di dipendenti nel suo nucleo operativo e amministrativo, oltre a una quindicina di collaboratori esterni che ci sostengono nell'acquisizione di nuovi clienti. L'attività è intensa, a sostegno di una filosofia che appoggia con convinzione il concetto dell'analisi assicurativa e previdenziale sia in ambito familiare che aziendale. Questo nuovo modo di operare è particolarmente gradito alla clientela, in particolare permette di raggiungere alcuni obiettivi importanti come: l'ottimizzazione delle prestazioni in base alle necessità, il miglior prezzo ottenibile sul mercato, la costante futura assistenza quale unico interlocutore per il cliente. La clientela resterà sempre al centro della nostra massima attenzione, nonostante le nuove sfide date da un mondo assicurativo sempre in evoluzione.

Il segreto del successo

di Alfredo Soldati

I grandi "scienziati" dell'economia e del marketing si sforzano da tempo immemore nella ricerca della ricetta di successo che permetta alle aziende non solo di sopravvivere in un mercato che tutti, oggi giorno, riconoscono essere estremamente difficile, ma anche di portare avanti i loro affari con dei ricavi che giustifichino gli sforzi profusi e i rischi corsi. Le ricette e le soluzioni, si svelano poi essere molto meno complesse di quello che essi vogliono farci credere e si basano su semplici considerazioni implementabili da tutti noi nelle nostre attività quotidiane: determinazione (nel voler raggiungere traguardi di eccellenza), qualità (nel prodotto che si offre al proprio cliente, indifferentemente dal fatto che sia un prodotto o un servizio) e consapevolezza (nel conoscersi a fondo, conoscere i propri limiti e avere l'umiltà di dare prima ancora di ricevere). La determinazione è la benzina che ci aiuta a non accontentarci mai della mediocrità, ma che ci spinge verso traguardi sempre più alti; la qualità è quella componente pagante, che fa sì che il cliente non si preoccupi più del costo della prestazione che ha acquistato, in quanto il suo grado di soddisfazione è tale da giustificare la sua quantificazione; la consapevolezza è quella che ci porta a riconoscere di non poter essere infallibili e perfetti, ma di aver bisogno dell'altro per completare le nostre conoscenze, per intercambiare le nostre opinioni e smussare le nostre, a volte inevitabilmente ottuse, posizioni. C'è una componente che è propria di questa azienda e della famiglia che la dirige o che l'ha diretta nel passato: quella del "mettersi al servizio di...". Ci si è messi al servizio del nostro cliente, dell'assicurato, ma anche dell'amico, del collega, del concittadino, del membro della Comunità parrocchiale o patriziale, iniziando da quello più semplice e umile, arrivando a quello più esigente a causa delle sue esigenze e peculiarità. Di ciò se ne è accorta da tempo la nostra clientela che sa di poter contare su di un team affiatato, competente e "amico": ecco la tanto ricercata "ricetta del successo". Sono orgoglioso di poter far parte di questo gruppo e farò del mio meglio, assieme a tutti gli altri, per far sì che l'azienda possa continuare su questo solco tracciato cento anni fa e che tutti voi possiate guardare alle nostre prestazioni nella convinzione di aver fatto la scelta giusta.

Il Brokeraggio assicurativo: al servizio e nell'interesse dell'assicurato.

Il concetto di brokeraggio nel ramo assicurativo, non è concetto nuovissimo, anche se, in verità, non risulta ancora da tutti pienamente assimilato.

In queste poche righe cercheremo di fare ulteriore chiarezza su di una gamma di servizi che il broker è in grado di offrire alla sua clientela, indipendentemente che questa sia privata o aziendale. Il concetto di base si fonda su quattro pilastri, che sono i seguenti:

Elaborazione di una soluzione assicurativa forgiata su misura per il cliente e che risponda alle sue esigenze rispettando i criteri di convenienza, prestazione e copertura, nella combinazione di varie proposte provenienti anche da più compagnie di assicurazione

Analisi dell'attuale pacchetto assicurativo, nell'ottica di sfruttare i potenziali risparmi, di scoprire ed eliminare gli eventuali doppioni, ma anche, e soprattutto, di colmare eventuali lacune nelle coperture.

Confronto delle offerte, che noi abbiamo la fortuna di poter richiedere a tutte o quasi le compagnie presenti sul mercato svizzero del ramo assicurativo (e che hanno firmato con noi un contratto di collaborazione), sfruttando le peculiarità specifiche di ognuna di loro grazie alla nostra lunga esperienza e alle nostre conoscenze specifiche.

Gestione continuativa del pacchetto scelto, rimanendo nel contempo a disposizione di qualunque esigenza il nostro cliente ritenesse dover essere soddisfatta, partendo dagli avvisi di sinistro, ma anche in occasione di cambiamenti di proprietà o di attività passando per le mutate esigenze o situazioni in cui il cliente viene a trovarsi e che dovessero esigere un cambiamento di copertura.

Per tutte queste situazioni e passaggi la L&G SA rappresenta il vostro partner ideale, potendo contare su di un team preparato e sulla lunga esperienza in questo ambito di Gabriele e Leonardo Pinoja.

L&G SA
Via Municipio 2
CH - 6616 Losone
Tel. 091 785 81 10
Fax. 091 785 81 40

info@lgsa.ch
www.lgsa.ch

Menu di Gala

Aperitivo con stuzzichini

Intrattenimento musicale

Crème brûlée al fegato d'oca
Con tenera brioche e ragù di rabarbaro

Tortelloni ripieni di verdure alla spuma di Champagne

Zuppa gelata di fragole

Filetto di manzo con salsa Choron
Filetto di vitello in crosta Carême
Gratin di patate
Bouquet di verdura**CONCERTO del duo Emeline-Catarin**
special guest Silvia CavadiniTorta Saint Honoré del Giubileo
Grande Buffet di dolci

Caffè e digestivi

Vini
Chardonnay 2004
Angelo DeleaCarato 2004
Angelo Delea

Champagne Laurent Perrier



OSPITI DELLA SERATA

Maitilde Calamai
Presentatrice TV, modella e scrittrice.**Judith Emeline e Maurizio Catarin**
Voce e Chitarra, toni di Blues con tocchi di classe Jazz.
Special guest **Silvia Cavadini**, basso.