



**TANTE FACCE UN'UNICA SOLUZIONE**  
**TUTELA LEGALE INDIPENDENTE E SPECIALIZZATA DAL 1932**  
 uca@ucaspa.com - www.ucaspa.com



martedì 30 dicembre 2014

# Tutto

intermediari.it

Il mondo dell'intermediazione assicurativa in primo piano

HOME PAGE | IL DIRETTORE | INTERVISTE | IN EVIDENZA | NOTIZIE | VIDEO | FLASH AGENZIE | INTERMEDIARI...E NON SOLO | CONTATTI

Per la tua pubblicità su

## Tutto

intermediari

commerciale@tuttointermediari.it

29 dicembre 2014 15:09

## DIGITALE, PORTAFOGLIO MEDIO PIU' CONSISTENTE E RETE SECONDA PIU' FORTE: ECCO IL NUOVO MODELLO DELLE AGENZIE CATTOLICA

*Eccellenza distributiva e trasformazione digitale. È su questo che intende puntare il gruppo assicurativo guidato da Giovan Battista Mazzucchelli.*



Eccellenza distributiva e trasformazione digitale. In altre parole: valorizzazione della centralità del cliente e del servizio ai distributori, attraverso la gestione integrata delle diverse reti, anche facendo leva sulla tecnologia e su modelli distributivi multicanale. È uno dei pilastri del nuovo piano triennale di Cattolica. «Manterremo "ferme" le caratteristiche del nostro gruppo assicurativo che vedono come ossatura portante, per quanto riguarda la distribuzione, la rete agenziale», ha affermato **Giovan Battista Mazzucchelli**, amministratore delegato di Cattolica, in sede di presentazione del piano.

«Quello di immaginare una gestione integrata di tutte le reti distributive del gruppo è un fatto nuovo che per noi è molto rilevante», ha detto **Flavio Piva**,

direttore generale di Cattolica con responsabilità delle reti distributive e delle operations, «e conferma che per il gruppo Cattolica i canali fisici, cioè le reti bancarie e gli agenti rimangono l'asse portante del nostro sistema distributivo. È necessario, però, compiere tutti, intermediari e compagnia, un forte salto di qualità, nell'ambito di un processo di forte innovazione che riguarda da un lato le agenzie, sempre più digitali (la digitalizzazione deve riguardare tutto il processo di vendita, dal preventivo alla chiusura del contratto, fino al post vendita) e dall'altro il cliente, sempre più ibrido (che sempre di frequentemente predilige un approccio multi-access)».

Oltre all'agenzia digitale, le linee guida di Cattolica sulla distribuzione puntano sul potenziamento della presenza on line (attraverso un modello di servizio multi-access costruito intorno alle reti fisiche), sulla valorizzazione della rete Cattolica Previdenza, a supporto di banche e agenti, su investimenti su Crm e campagne (per rafforzare la centralità del cliente) e sul rafforzamento della rete agenti (anche con incremento della forza vendita, esplorando nuovi modelli di gestione/segmentazione delle agenzie).

In merito a quest'ultimo punto, Piva ha parlato di «investimenti per attrarre circa 400 subagenti da portare all'interno delle agenzie» e di sviluppo del portafoglio medio delle agenzie, «da incrementare dagli attuali 1,7 milioni di euro a 2,1 milioni di euro nel 2017, anche attraverso un processo di accorpamento che riguarda le agenzie più piccole».

«La rete agenziale di Cattolica, in questi anni, è cresciuta molto per vie interne. I nostri agenti hanno lavorato e prodotto di più e lo dimostra l'incremento del portafoglio medio delle agenzie», ha precisato Mazzucchelli. «Però siamo cresciuti anche acquisendo realtà agenziali da altre compagnie. Quando ero concorrente di Cattolica (in passato ha ricoperto responsabilità di vertice in società operative del gruppo Fondiaria, della Winterthur Assicurazioni e della Sasa Assicurazioni, nella quale, nel 2003, ha assunto la carica di amministratore delegato, e nel settembre 2004 ha ricoperto l'incarico di direttore generale di Milano Assicurazioni, ndr) avevo spesso contatti con agenti Cattolica che volevano provare nuove esperienze. Oggi avviene esattamente il contrario: sono notevoli le proposte da parte di agenti di altre compagnie che vogliono venire a lavorare in Cattolica. Alcune di queste proposte si sono concretizzate, altre no. Adesso ci stiamo orientando più sul discorso di acquisizione di operatori assicurativi come i subagenti, da affiancare ai nostri agenti».

Fabio Sgroi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tuttointermediari.it

© Copyright 2014 - Tutti i diritti riservati

Direttore responsabile: Fabio Sgroi

Testata giornalistica in attesa di registrazione PARTITA IVA: 03422240121 - Disclaimer - Privacy - Copyright

Sito realizzato da Delfino&Enrile Advertising