

## Clerical Medical "distribuisce" con Banca Sara



di **Marcella Persola** (tutti i suoi articoli)

Ultimo aggiornamento : 11-02-2010 16:15

invia ad un amico

invia il tuo commento

consiglia articolo

popolare

feed RSS zoom caratteri: **A A A**

**Nuovo accordo di distribuzione per Clerical Medical Italia. La compagnia assicurativa guidata da Renato Mendola ha deciso di siglare un accordo con la rete di Banca Sara PFS per i suoi prodotti.**



Nuovo accordo di distribuzione per Clerical Medical Italia. La compagnia assicurativa guidata da Renato Mendola ha deciso di siglare un accordo con la rete di Banca Sara PFS per i suoi prodotti.

«L'accordo con Banca Sara ci consente di ampliare ulteriormente la rete distributiva dei nostri due prodotti assicurativi di punta: Freedom Plus, una unit-linked a premi ricorrenti caratterizzata da un'estrema flessibilità e New Generation Plus, una unit-linked a premio unico a vita intera che coniuga le esigenze di sicurezza e rendimenti nel medio-lungo periodo» spiega Renato Mendola,

general manager di Clerical Medical Italia.

In questi ultimi anni per il manager è cambiata la strategia distributiva della società che soprattutto alla luce della crisi ha voluto essere sempre più vicina ai clienti. «Clerical Medical è orientata da sempre verso soluzioni che prendano in considerazione oltre all'obiettivo di rendimento, anche quelli di protezione e sicurezza. In passato siamo stati i primi ad offrire sul mercato italiano delle soluzioni a crescita garantita mutate dal mercato britannico. Recentemente abbiamo lanciato in Italia i fondi GA flexible, una nuova gamma di fondi protetti che forniscono un'elevata protezione del valore delle quote, garantendo rispettivamente il 70%, l'80% e il 90% del picco massimo della performance registrata dal fondo. Questo in qualsiasi momento e non solo alla scadenza del contratto» continua Mendola.

Una strategia che proseguirà anche nel prossimo anno durante il quale la società vuole allargare la propria rete distributiva. «Nel 2010 allargheremo ulteriormente la base distributiva in entrambi i canali confortati da questo inizio anno durante il quale abbiamo ricevuto buoni segnali dalle reti anche grazie al provvedimento dello scudo fiscale che sta ben impattando in particolare sulle polizze a premio unico» racconta Mendola, che sottolinea che un aspetto da non sottovalutare resta i servizi che sono offerti alle reti distributive.

Anche per Banca Sara PFS, così come per le altre reti con le quali la società ha in essere accordi di distribuzione, è a disposizione la piattaforma on-line e-training per la formazione e non solo. «Attraverso questa piattaforma, è possibile accedere ad un programma formativo focalizzato sui nostri prodotti, svolgere test online e ottenere così la certificazione delle ore di formazione ai sensi della normativa ISVAP sull'intermediazione assicurativa. Inoltre, sul nostro sito Internet i nostri partner hanno accesso immediato e in tempo reale ai dati storici di rendimento, alla composizione del portafoglio e all'allocazione dei titoli dei fondi interni collocati attraverso le nostre polizze unit-linked» precisa Mendola che conclude evidenziando come «la seconda leva strategica è il contatto diretto con i nostri partner distributivi. Ciascun partner è affiancato da un account che lo assiste anche nella fase di collocamento del prodotto e che si occupa della formazione in aula. Inoltre sono molto frequenti gli incontri che noi organizziamo con i gestori dei fondi interni o con consulenti esterni su temi specifici e di attualità».