



PRIMO PIANO
BANCASSICURAZIONE

SUPPORTO TECNOLOGICO E FORMATIVO ALLA RETE

In Italia Clerical Medical offre polizze vita di tipo unit linked, a premio unico e ricorrente.

Se lo scorso anno il grosso della raccolta si è concentrato sui premi ricorrenti, per il 2010 si attende una importante crescita di entrambe le tipologie di prodotti

Per Clerical Medical Italia il 2009 è andato relativamente bene, con una leggera contrazione nella raccolta rispetto al 2008 quando invece si registrò una forte crescita. "Per il 2010 ci aspettiamo di crescere in termini di raccolta del 30%", afferma Renato Mendola, general manager della società, e quindi di superare l'andamento del 2008. Nel 2010 allargheremo la base distributiva, sia per quanto riguarda i canali bancari che le reti di promotori finanziari. Dalla rete abbiamo un buon feed back per questo inizio d'anno, ancora grazie alle possibilità offerte dallo scudo fiscale".

"La nostra è una attività BtoB, prosegue Mendola, non abbiamo una rete di agenti, ma operiamo con partner distributivi, come banche, reti di promotori finanziari e con accordi con agenti plurimandatari. Lavoriamo con almeno un centinaio di banche indipendenti del credito cooperativo, soprattutto in Veneto, Friuli, Tren-

tino e Toscana, ma abbiamo accordi di distribuzione anche in Lombardia, con la Cassa di Risparmio di Rimini, con la Banca di Cividale e per quanto riguarda i promotori, con Banca Sara".

Tecnologia e formazione

"Lavoriamo su alcune leve strategiche che ci permettono di consolidare i rapporti con la rete di distribuzione, continua Mendola. La prima è tecnologica. Abbiamo fornito una piattaforma informatica per la sottoscrizione on-line; abbiamo una sezione sul sito dedicata alla rete dove li aiutiamo a capire l'andamento del portafoglio e le allocazioni sui titoli; ed infine forniamo supporto con un portale informativo con la certificazione delle ore di formazione obbligatorie realizzate".

La seconda leva strategica è il contatto diretto con la banca. Ciascun partner distributivo bancario è affiancato da un account che assiste le filiali, realizza formazione in aula, assiste nella fase di collocamento del prodotto. "In più incontriamo gli operatori sia con road show, sia con appuntamenti su temi specifici (per esempio quelli fiscali) alla presenza di esperti. Infine offriamo alla rete un'assistenza amministrativa importante: il nostro back office è collegato con i referenti bancari in modo da garantire un perfetto allineamento delle attività economiche".

Il 70% della raccolta di Clerical Medical Italia interessa piani ricorrenti di accumulo con scadenze minimo di dieci anni, il restante 30% sono premi unici. "Questo, conclude Renato Mendola, riflette la paura degli investitori alla luce della recente crisi finanziaria. Tuttavia, è legittimo attendersi una crescita dei premi unici grazie ad una maggiore propensione al rischio da parte degli investitori e al provvedimento dello scudo fiscale".

Renato Mendola, general manager di Clerical Medical



S.B.