

Bersani dà lo sprint alle polizze Tua

Non per tutte le compagnie il plurimandato è un argomento taboo. Nonostante l'Ania continui a sottolinearne gli effetti deleteri per il sistema assicurativo, per qualcuno la legge Bersani (che ha vietato il plurimandato nel ramo danni) è già diventata un strumento per fare business.

Tua Assicurazioni, società del gruppo Cattolica dedicata ai canali innovativi, ha deciso di approfittare proprio del plurimandato per dare sprint al piano industriale. Nata nel 2004 con una rete di vendita in franchising, Tua ha deciso di affiancare a questo canale anche una divisione di agenti plurimandatari. L'occasione per il lancio della nuova attività è stata l'acquisto, ad aprile, della rete di 50 agenzie messa in vendita da Ubi Banca. «Oggi disponiamo di 110 negozi in franchising che, quando sarà chiusa l'operazione con Ubi, saranno affiancati da 80 agenti plurimandatari», spiega l'amministratore delegato di Tua, Andrea Sabia. «Le novità della legge Bersani nel nostro caso rappresentano uno strumento utile ad accelerare il modello di sviluppo». Tua ha oggi un portafoglio premi (esclusivamente danni) di circa 50 milioni, ed entro l'anno punta a raggiungere il break even. Ma la crescita per il prossimo triennio è affidata in larga parte proprio al ramo degli



Andrea Sabia

agenti plurimandatari. «Il nostro piano triennale al 2010 prevede che i premi saliranno a 150 milioni, con un peso crescere del canale plurimandatario», spiega Sabia. «Nel triennio prevediamo di arrivare a 140 agenzie in franchising con il marchio Tua e di disporre di 160 agenti plurimandatari. Ci sarà una suddivisione di compiti e obiettivi. Le reti in franchising saranno dedicate in particolare allo sviluppo sidel retail, mentre gli agenti che dispongono di più mandati serviranno le piccole e medie imprese». La compagnia sta quindi reclutando professionisti desiderosi di ampliare la gamma prodotti. «Stiamo girando l'Italia per presentare il modello agli agenti», continua l'amministratore delegato della compagnia, «cerchiamo professionisti che abbiano 35-40 anni, con una decina di anni di esperienza. L'interesse è alto ma non tutti gli agenti sono pronti a fare il salto verso il plurimandato. È un modello distributivo diverso da quello utilizzato finora. Le persone più propense sono quelle interessate alla distribuzione di polizze assicurative innovative». E Tua per attrarre nuovi agenti punta proprio sull'innovazione dei prodotti. «A luglio lanceremo una polizza Rc auto, Tua Motor, con una tariffazione che terrà conto degli effetti dell'avvio dell'indennizzo diretto», conclude Sabia.

Anna Messia