

di Anna Messia

Da settimane gli agenti di Generali Italia sono sul chi va là. C'è una questione, ancora tutta aperta e dai contorni da definire, che li agita. È la competizione che è partita tra le compagnie di assicurazione per diventare partner di Poste Italiane nel settore delle polizze. La prima gara lanciata dall'azienda guidata da Matteo Del Fante è stata per il ramo Rc Auto, dove il gruppo postale è intenzionato a debuttare, come annunciato lo scorso febbraio. Presumibilmente ne seguiranno altre per sviluppare i diversi rami Danni. La partita sta entrando nel vivo; le offerte delle compagnie sono attese per i prossimi giorni e dalla lista delle assicurazioni che sono andate a guardare le carte non mancherebbe appunto Generali, assieme a Unipol e ad alcuni gruppi stranieri. Una scelta diversa rispetto a quella presa da altre imprese, come Cattolica o Reale Mutua, che hanno invece preferito sfilarsi, almeno da questa prima gara aperta da Poste, proprio per evitare di fare concorrenza in casa ai propri collaboratori in un ramo, come l'Rc Auto, che spesso tiene in piedi la parte preponderante dei conti delle agenzie. Questo spiega l'agitazione degli agenti di Generali, che già hanno scritto più di qualche lettera indirizzata al group manager, Philippe Donnet, e al country manager, Marco Sesana, ottenendo però rassicurazioni, come spiega il presidente del Gruppo Agenti Generali Italia (Ga-Gi), Vincenzo Cirasola. Ma la guardia resta alta.

Domanda. Che cosa vi preoccupa?

Risposta. Nel caso Generali la componente Rc Auto, seppur non sia il business preponderante, resta in ogni modo una componente

GENERALI La compagnia tratta con il gruppo guidato da Del Fante per una partnership nell'Rc Auto. Gli agenti di Trieste temono di trovarsi la concorrenza in casa. Il ceo Donnet li rassicura ma la guardia resta alta

Poste agita il Leone

Assicurazioni alla sfida del Big Tech

di Andrea Pira

Igiganti della tecnologia sono pronti a diventare un serio concorrente per le compagnie assicurative. Quasi un cliente su tre è disposto ad acquistare prodotti assicurativi dalle grandi multinazionali della rete come Amazon e Google. E in particolare sono gli appartenenti alla cosiddetta Generazione Y, i nati tra la metà degli anni Ottanta e il 2000, a essere più propensi ad abbandonare le compagnie tradizionali. Il dato va confrontato anche con lo scarso 26% di quanti tra i 18 e i 34 anni sono soddisfatti dell'esperienza cliente offerta dal mondo assicurativo. Le compagnie sono considerate un passo indietro rispetto al settore bancario nell'appagare le richieste dei clienti. «Soltanto migliorando la propria digital

agility e sviluppando modelli operativi in linea con le sfide future le compagnie potranno conservare i propri clienti e provare ad attrarne di nuovi per competere nel nuovo scenario», è l' ammonimento dell'ultimo World Insurance Report di Capgemini, realizzato assieme a Efma. Emerge ancora dal rapporto che, indipendentemente dalla fascia d'età, i canali digitali sono considerati altrettanto importanti rispetto ai canali tradizionali. Inoltre il 46% dei clienti tecnologicamente esperti e il 38% della Generazione Y sono disposti a ricevere offerte in modo «proattivo e generalizzato» anche tramite canali alternativi. Le compagnie si stanno già attrezzando. Due terzi stanno testando smartwatch e dispositivi indossabili, oltre un terzo ha sviluppato tecnologie telematiche. (riproduzione riservata)



Vincenzo Cirasola

di reddito importante per le agenzie e per questo, ovviamente, siamo preoccupati dall'ingresso sul mercato dell'auto di un operatore come Poste Italiane che in pochi anni è diventata la prima compagnia Vita italiana grazie all'enorme rete di uffici postali di cui dispone. Una mossa che definirei anomala, visto che si tratta di un gruppo controllato dal ministero dell'Economia e da Cassa Depositi e Prestiti che ha deciso

di entrare in un mercato di prodotti assicurativi obbligatori per legge, facendo concorrenza alle altre imprese di mercato. Penso che non sia politicamente corretto che le Poste usino sportelli pagati con i soldi pubblici per fare concorrenza ai privati e auspico che l'Antitrust verifichi se ci sono i presupposti di una posizione dominante. In ogni caso, dando per presa la decisione, resta da capire se per un'assicurazione

come Generali sia meglio tirarsi fuori o entrare in partita. Scelta che ovviamente compete al management mentre per quanto riguarda noi agenti l'importante è avere garanzie che tutelino il nostro lavoro. L'accordo con Poste, a quanto pare, non prevede una vera e propria partnership bancassicurativa ma piuttosto la fornitura del know how per creare il prodotto e per gestire successivamente i sinistri. Poi abbiamo avuto anche altre rassicurazioni importanti.

D. Frutto della lettera che avete scritto?

R. Ne abbiamo scritta più di una in questi mesi. L'ultima risale a qualche giorno fa, quando le voci di una partecipazione della compagnia alla competizione aperta da Poste Italiane si sono intensificate. E stato lo stesso Donnet a darci una doppia garanzia: sot-

tolineando che a oggi non c'è ancora alcun accordo chiuso con Poste Italiane, ha ribadito che gli agenti sono e resteranno al centro del modello Generali Italia. Oltre a questo, Donnet ha assicurato che sarà sempre rispettato il nostro Accordo Dati, che prevede che il marchio Generali, con il Leone alato rosso, possa essere distribuito solo dalle nostre reti. Non è la prima volta che il mercato assicurativo si trova davanti a cambiamenti importanti. Era stato così anche quando nacquerò le compagnie dirette, viste come concorrenti dirette degli agenti. Non abbiamo mai accettato la creazione di Genertel nel gruppo, ma sono passati 24 anni e le quote di mercato dimostrano che la consulenza è ancora un valore fondamentale.

D. Ora la diffidenza si è trasferita al caso Poste?

R. Non si possono impedire le evoluzioni di mercato. Se non fosse nata Genertel ci sarebbero stati comunque altri operatori diretti lanciati da gruppi concorrenti. Un paragone che sembra valere anche nel caso di Poste Italiane. Se non sarà Generali a operare con Poste Italiane saranno altri competitor, magari esteri. Per quanto riguarda gli agenti, ribadisco che per il momento l'importante è avere avuto le rassicurazioni che avevamo chiesto, ma ovviamente continueremo a vigilare e monitorare la situazione. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/generali