

ADVISOR

NEWSMAGAZINE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

www.advisoronline.it | www.advisorprofessional.it

I PROMOTORI RIVENDICANO LA PRIMOGENITURA

**Gli Organismi di vigilanza
sono troppi. Basta l'APF.
Così si riapre il dibattito**

pf & normative

PRONTO IL CONTRATTO
CHE CAMBIERÀ LA PROFESSIONE

agenti assicurativi

NON SI PLACANO LE TENSIONI
SU GENERALITALIA

immobiliare

L'AGENZIA FINISCE
NEL TABLET

investimenti

IL FUTURO SI CHIAMA
RISK ALLOCATION

dossier Eire

ITALIA CROCEVIA
DEL REAL ESTATE



Joe Capobianco,
direttore generale
APF



3 0006 >

anno IX - n. 6
giugno 2013 - 7 euro

ADVISOR

I PROTAGONISTI DI QUESTO NUMERO



18



47



44

29 ALBERTO D'AVENIA

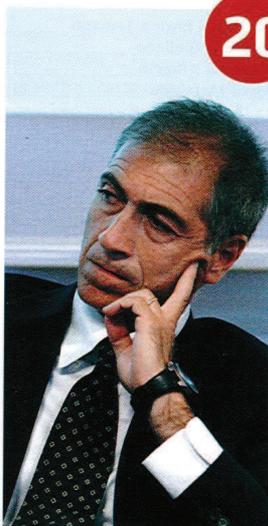
Perché sarà il nuovo contry head Italia di Allianz Global Investors

36 MAURIZIO BUFI

Perché l'Anasf propone il contratto unico "europeo"

38 SERGIO BOIDO

Perché il meeting annuale dell'Efpa è a Riva del Garda



20



36



29

44 LORENZO BASSANI

Perché vuole raddoppiare la rete private di Barclays

47 ANDREA SABIA

Perché Tua Assicurazioni festeggia il decimo anniversario



38



80

18 GIOVANNA GIURGOLA TRAZZA

Perché il presidente dell'APF lancia la sfida al mercato e all'assetto normativo attuale

20 MARCO TOFANELLI

Perché Assoreti si riunisce a Stresa il prossimo 15 giugno



78

78 SERGIO ALBARELLI

Perché Franklin Templeton ha raccolto oltre un miliardo di euro nei fondi

80 ALESSANDRO FOTI

Perché FinecoBank è la regina di marzo nella classifica Assoreti

Tua, advisor protagonisti dei primi dieci anni

Dieci anni di **Tua Assicurazioni**. Da giugno 2003 a giugno 2013. **ADVISOR** ha incontrato **Andrea Sabia**, a.d. della compagnia per capire quali saranno le prossime mosse della società.

Come è cambiata Tua Assicurazioni in questi dieci anni?

Certamente i numeri ci dicono che abbiamo dato piena assunzione al piano industriale di giugno 2003 che aveva la finalità di lanciare una compagnia innovativa. Per raggiungere questo risultato abbiamo proceduto seguendo sostanzialmente tre direttive: l'innovazione nell'offerta di prodotti danni alla persona con una comunicazione chiara, trasparente, che ha permesso di superare l'idea di vivere l'assicurazione solo come un rimborso e un premio, ma di interpretarla come un momento di tutela. Oggi Tua Assicurazioni è un *benchmark*. Ce lo dice il mercato, ce lo dicono gli agenti, ce lo dicono i clienti. La seconda direttiva è la tecnologia. Siamo una compagnia on-line e siamo stati antesignani rispetto a quello che sta accadendo oggi sul mercato. Mi riferisco al fatto che con il decreto sviluppo le compagnie saranno obbligate a mettere a disposizione l'*home insurance* ai clienti, un proprio profilo personale, come è accaduto nel mondo bancario con l'avvento dell'*home banking*. Ebbene noi lo adottiamo già da tempo. Infine il ruolo dell'*advisor*, che secondo noi resta focale, aldilà della multicanalità. E questo lo confermano anche i no-

stri numeri: in 5 anni siamo cresciuti del 33% all'anno.

A quali progetti state lavorando?

Ci stiamo proiettando sempre di più sui temi legati all'insicurezza sociale e al presidio della protezione della famiglia. Il settore del *welfare* offre oggi delle grandi opportunità visto che assistiamo alla diminuzione della quota di trasferimento di fondi dallo Stato alle Regioni, questo presuppone che nel futuro ci sarà sempre

La compagnia conferma la strategia multicanale. E rinnova la sfida

di più una maggiore integrazione tra salute pubblica e sanità privata. Poi vogliamo proseguire nella strada dell'innovazione. Sul segmento auto abbiamo pensato a una polizza meritocratica che premia lo stile di guida. Si chiama Tua Ti Guida ed è un'originale soluzione telematica "PAY AS YOU DRIVE", che offre una serie di servizi. Il secondo progetto riguarda la creazione di una scatola nera per l'abitazione collegata alla polizza danni abitazione che ti allerta nel caso di intrusioni, allagamenti,

incendi e quant'altro. Anche qui, tutto incentrato sul concetto di voler offrire dei servizi. Inoltre ritengo molto interessante tutto il segmento delle libere professioni. In Italia ci sono 4 milioni di titolari di partita IVA e credo che offrire loro delle polizze di base, semplici, di primo prezzo possa essere strategico. Si consideri che da agosto tutti i liberi professionisti saranno obbligati a sottoscrivere una RC. Noi sappiamo che il 40% di tali professionisti non è in possesso di una polizza. Credo che sia un mercato nel quale si possa crescere.

Dal punto di vista della distribuzione come vi state preparando a cogliere le nuove opportunità?

In Tua Assicurazione l'*advisor* è sempre stato al centro del progetto. Oggi contiamo su 130 agenti affiliati per 110 Agenzie e 420 plurimandatari per 320 agenzie, e pur credendo nella multicanalità abbiamo sempre riservato all'agente un ruolo di primo piano. Anche oggi che il cliente è cambiato e che si presenta maggiormente informato. Resta indubbio che oltre quelle informazioni, facilmente reperibili, è necessario offrire un servizio ad alto valore aggiunto. Credo che nel futuro gli *advisor* diventeranno sempre più degli specialisti, dediti a una consulenza specifica e che il modello vincente si andrà concretizzando verso studi associati dove possano trovare spazio diverse professionalità in grado di offrire un'eterogeneità di servizi.

di
M. P.

Carta d'identità

Nome: Andrea Sabia
Ruolo: a.d.
Società: Tua Assicurazioni
Sito Internet:
www.tuaassicurazioni.it

