

# ALLEANZA, LA SOSTENIBILITÀ È LA NUOVA CRESCITA

di FABRIZIO AURILIA

LA COMPAGNIA DEL GRUPPO GENERALI HA INTRAPRESO UN PERCORSO DI CAMBIAMENTO: DA UN LATO PUNTA A SOLUZIONI INNOVATIVE NEL RAMO VITA E DALL'ALTRO SI È LANCIATA DECISA NEL RAMO DANNI. NE ABBIAMO DISCUSO CON IL RESPONSABILE VITA E DANNI, RENATO ANTONINI



La sostenibilità è in primo piano nel mondo industriale e nei settori produttivi a livello globale. Eppure questo tema, così ampio, ha moltissime declinazioni secondo il comparto che si considera e si analizza. Nel nostro caso, ovviamente, è quello assicurativo che merita un approfondimento. Nel mondo dei rischi la sostenibilità si declina essenzialmente attraverso due strade: da una parte le strategie dei player nel campo dell'offerta di soluzioni d'investimento nei mercati finanziari, ispirate ai principi *Esg*, e dall'altra nella proposta di prodotti che abbiano un impatto positivo sulla vita delle persone, e in particolare sulle comunità che i singoli individui formano, con le loro abitudini e i loro bisogni che cambiano nel tempo.

Proprio in linea con queste strategie, un player come

**Alleanza Assicurazioni** ha recentemente lanciato il prodotto *Valore sostenibile*, un'iniziativa che coinvolge direttamente la rete, alzando l'asticella della qualità dell'intermediazione, chiedendo ai consulenti nuove competenze per trasmettere ai clienti i vantaggi del contratto. Contemporaneamente, Alleanza ha recentemente ampliato il suo raggio d'azione al ramo danni, con un cambio deciso nelle strategie industriali e commerciali.

## L'IMPATTO POSITIVO SULLE COMUNITÀ

“La nostra svolta, così innovativa, non avrebbe senso senza la disponibilità della nostra rete”, ha confermato **Renato Antonini**, responsabile vita e danni di Alleanza

za Assicurazioni, intervistato da **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di Insurance Connect, sul nostro canale televisivo *Insurance Connect TV*. “Lavorando con 12mila collaboratori – ha continuato –, per noi è fondamentale la qualità della consulenza. Perciò, formazione e informazione continua sono al primo posto”.

Alleanza è partita circa un anno e mezzo fa con la commercializzazione dei prodotti della famiglia *Evergreen* e da quel momento ha accompagnato la rete dei consulenti con una formazione continua sui temi della sostenibilità, per comprendere non solo i tipi di investimento sostenibili, “ma soprattutto approfondire quelle iniziative locali, nelle comunità, che esprimono comportamenti virtuosi e che quindi hanno un beneficio per le comunità stesse”, ha sottolineato il manager.

## L'EDUCAZIONE CONTRO LA VOLATILITÀ

Alleanza è presente da più di 120 anni nel mercato vita e ha una lunga tradizione di consulenza e rapporto con i clienti, basati sulla consapevolezza dei bisogni e quindi sull'educazione assicurativa e finanziaria. “Per noi – ha argomentato Antonini – sostenibilità significa crescita, per mantenere le promesse nei confronti dei clienti e degli azionisti, con al centro del nostro lavoro l'aspetto sociale”.

La necessità di una profonda alfabetizzazione finanziaria e assicurativa si è fatta ancora più impellente negli ultimi anni di crisi e di volatilità dei mercati fi-

nanziari. Alleanza ha deciso di puntarci, attraverso il *Programma nazionale di educazione finanziaria* ha portato sul territorio gli *investment day*, incontri con i consumatori non a fini commerciali, ma per colmare quel gap di conoscenze finanziarie, grazie a esperti del settore.

“Anche in queste occasioni – ha detto Antonini – abbiamo costatato un interesse sempre maggiore verso le tematiche della sostenibilità, cioè verso investimenti buoni che diano rendimenti interessanti. Recenti studi hanno dimostrato che più dell'80% dei risparmiatori vuole conoscere chi e che cosa finanziano i propri investimenti: noi vogliamo che questa tendenza continui nel tempo e che non sia solo una moda”.

## RAMO VITA, C'È SPAZIO PER L'INNOVAZIONE

Se è vero che la rete di Alleanza si è distinta nel tempo per la capacità di consulenza e relazione nel ramo vita, è altrettanto vero che molte offerte in questo ambito hanno raggiunto un livello di maturità che ne impedisce lo sviluppo. Ma quali sono ora le prospettive per un settore che ha bisogno di rinnovarsi?

Secondo Antonini, il ramo vita è un mercato maturo ma non bisogna confonderlo con un mercato saturo: ci sono tante opportunità che devono essere colte e questo sta agli operatori. “Stiamo lavorando da tre anni – precisa Antonini – e abbiamo progetti di sviluppo nell'ambito della protezione, perché il nostro compito principale è assumere i rischi, non dobbiamo dimenticarcelo”. E quindi spazio a soluzioni interessanti e anche nell'ambito della previdenza: “se ne sta parlando molto poco – riflette Antonini – ma soprattutto in un momento di crisi come questo, pensare a pianificare la pensione è un elemento necessario, non è più una scelta”.

## RAMO DANNI, CI VOGLIONO LE INTUZIONI

Nell'ambito dell'investimento e del risparmio, invece non bisogna correre il rischio della finanziarizzazione dell'assicurazione: “sono importantissimi i sottostanti finanziari, ma dobbiamo arricchire i prodotti di servizio”, ha chiosato.

Alleanza è entrata nel ramo danni “in punta di piedi”, cominciando a studiare con i colleghi di **Generali**. Poi, racconta il manager, c'è stata “l'intuizione che al cliente interessa avere qualcuno vicino, non guarda al ramo ministeriale del prodotto”. La compagnia ha quindi lanciato il primo prodotto, *Semplice con Alleanza*, con l'ambizione di raddoppiare la produzione in un anno, e “alla fine l'abbiamo moltiplicata per otto”.

### IL TRAIT D'UNION TRA MERCATI E RISPARMIATORI

**V**alore sostenibile, di Alleanza Assicurazioni, è una soluzione finanziaria e assicurativa per la gestione del patrimonio, con un profilo di rischio medio basso e con un orizzonte temporale di circa 10 anni. “Cerchiamo di intercettare un investimento significativo contenendo la volatilità”, ha spiegato Renato Antonini, responsabile vita e danni della compagnia. “Vogliamo essere il *trait d'union* tra mercati, complessi e articolati in questa congiuntura, e i nostri clienti, che sono risparmiatori tendenzialmente prudenti”, ha spiegato. “Grazie al nostro gestore, **Generali Investment Partners**, investiamo in un'ampia gamma di soluzioni internazionali, senza dimenticare l'aspetto assicurativo, come una copertura infortuni completa”, ha concluso Antonini.