

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE

Zurich, piani d'accumulo

Trenta milioni di euro di raccolta netta e 20 pf in più entro il 2006. Ma anche altre agenzie. Sono tra gli obiettivi della ex Zurigo sim. Che premierà chi...

di **Francesca Vercesi**

Una raccolta netta pari a 30 milioni di euro e una ventina di nuovi promotori per fine 2006. E per questi ultimi, nuovi piani di formazione e riqualificazione professionale, oltre che una linea di incentivi personalizzata e scorporata da quella della rete agenziale assicurativa. A partire dai viaggi premio. Sono gli obiettivi di Zurich sim (ex Zurigo sim), la rete dei promotori finanziari del gruppo assicurativo Zurich Italia con asset under management di circa 300 milioni di euro.

L'operazione rientra in un più ampio progetto di sviluppo della rete europea di Zurich, con l'obiettivo di razionalizzare i costi e migliorare il servizio alla clientela.

Il compito nella Penisola è stato affidato da pochi mesi a **Stefano Nalin**, ex direttore commerciale di Aurora assicurazioni e ora direttore commerciale del gruppo Zurich Italia e direttore generale della rete agenti Zurich.

A fronte dei 10 mila agenti Zurich che operano in Europa, in Italia se ne contano 727 (30 nel 2005), di

cui 300 sono promotori finanziari. L'aria del rinnovamento ha cominciato a farsi sentire nel corso del 2005 con la nomina, nell'aprile scorso, di **Marcello Manfredi** (ex Sai) a responsabile sviluppo, che coordina quattro manager regionali.

«La nostra è una crescita continua e graduale», commenta Nalin. E

continua: «L'intento è disporre in ogni agenzia assicurativa Zurich di almeno un promotore finanziario perché diventi un punto di riferimento per le esigenze di investimento dei clienti, sia dal punto di vista della distribuzione sia da quello della consulenza». Per loro, come per gli agenti, i venditori e i dipendenti del gruppo, è stato costruito su misura un programma triennale di aggiornamento targato Zurich academy che consiste in ore d'aula e di formazione. Infine, i pf che riescono a portare come ri-

sultato 500 mila euro di raccolta netta e 15 Pac (piani di accumulo) entro il mese di giugno possono accedere al programma «Incentive», vale a dire un viaggio per i primi 40 migliori promotori.

Per quanto riguarda i nuovi ingressi, gli ultimi in ordine di tempo sono **Giuseppe Sparacino**, che opera a Palermo e **Fabio Mascietto**, che opera a Padova, provenienti entrambi da Finanza & Futuro. Infine **Sergio Rossetti**, ex Credem che opera a Salerno. E se nel 2005 ne sono stati reclutati 16 (12+4 regional manager) sul 2006 l'obiettivo è di far crescere il numero di altre 20 unità.

E sulla rete assicurativa?

«Il nuovo piano di sviluppo prevede la creazione

di 30-40 nuove agenzie all'anno e il reclutamento di 450 collaboratori d'agenzia in tre anni», continua Nalin. «Di questi, una metà già professionalizzati, mentre l'altra

di giovani da formare». Nel 2006 entreranno 40 agenti

e 110 collaboratori e, anche per loro, sarà avviato un intenso programma di formazione. «Inoltre», continua il manager, «sarà avviata la creazione di agenzie dedicate alla clientela corporate, sul modello di quanto fatto dalle banche». Tra gli obiettivi del grup-

po, c'è quello di riuscire a essere sul mercato con strutture più snelle «e, nei prossimi tre-cinque anni, controllare in maniera efficace i costi». Per farlo, la società si sta facendo affiancare da Accenture nell'attività di consulenza. «Vogliamo individuare le sacche di inefficienza e, una volta fatto, portare le agenzie ad avere carichi amministrativi più leggeri. Ma, per ora, siamo in fase sperimentale», sottolinea il direttore commerciale di Zurich Italia.

Infine, un progetto di respiro internazionale, detto «Sales excellence» di miglioramento della qualità agenziale tramite strumenti informatici più evoluti e un programma di affiancamento per gli agenti. «Puntiamo a raggiungere un 20-30% di vendite in più a parità di forza lavoro», conclude Nalin. (riproduzione riservata)

**UOMINI
& RETI**



*Stefano
Nalin*

