

Zurigo Sim cambia pelle

di Francesco D'Arco

Obiettivo crescere nel risparmio gestito

Alla convention dei promotori finanziari, svoltasi a Milano lo scorso 15 aprile, è stata presentata alla rete del gruppo assicurativo Zurich Italia il nuovo piano operativo. In linea con la tendenza sempre più diffusa tra le realtà italiane di integrare i servizi assicurativi con quelli più strettamente finanziari, l'obiettivo di **Zurigo Sim** è quello di rilanciare l'attività disponendo in ogni agenzia assicurativa almeno un promotore finanziario. **Marcello Manfredi**, nominato responsabile sviluppo, ha le idee chiare sui traguardi da raggiungere in questa nuova fase di crescita: «vogliamo trasformare il milione e mezzo di clientela assicurativa in clientela del risparmio gestito».

Domanda. Un progetto ambizioso. Da dove nasce?

Risposta. La nostra è una realtà nata nel 1999, un anno non particolarmente propizio per il mondo del risparmio gestito. Eppure in questa prima fase abbiamo visto crescere la nostra attività sia dal punto di vista dell'offerta, sia per quanto riguarda la struttura della rete di promotori finanziari.



Marcello Manfredi, responsabile sviluppo di Zurigo Sim

Circa 300 tra agenti e subagenti appartenenti alle 450 agenzie assicurative si sono strafornati in questi anni in veri e propri promotori finanziari. Non solo. Zurigo Sim, nonostante il periodo poco favorevole, ha raggiunto una massa gestita di circa 280 milioni di euro. Nel 2003/2004, però questa fase, per così dire, iniziale, è andata scemando. Ora dobbiamo e, possiamo, partire con un nuovo progetto. Il tessuto della rete è molto stabile, e dalle agenzie assicurative abbiamo ricevuto, in questi anni, una risposta positiva. Non resta quindi che allargare la nostra offerta sempre più verso il risparmio gestito.

D. Come pensate di portare a termine un tale obiettivo?

R. Sarà importante riuscire a individuare le agenzie più recettive e gli agenti, subagenti e promotori finanziari più adatti al rilancio delle attività di Zurigo Sim. Abbiamo avviato anche il reclutamento di area manager provenienti da altre Sim e nei prossimi mesi puntiamo a uno sviluppo della rete sia in termini quantitativi sia qualitativi.

D. E dal fronte dell'offerta?

R. Tra maggio e luglio il nuovo piano operativo prevede il raddoppio dell'offerta con prodotti di casa Dws. Il 2005 dovrà essere l'anno della svolta. L'obiettivo è quello di raggiungere almeno 20 milioni di euro di raccolta positiva e a una ventina di nuovi promotori finanziari di medio alto profilo entro la fine dell'anno.

D. Qual è stata la reazione dei promotori finanziari nel corso della convention?

R. Alla convention erano presenti due promotori su tre e la reazione si è sicuramente rivelata superiore alle nostre previsioni. Alcune perplessità in merito a questa nuova fase sono comunque emerse nel corso dell'incontro svolto a Milano. D'altronde è più difficile organizzare e comunicare il rilancio di un'attività dal punto di vista operativo piuttosto che uno start up. I principali dubbi dei nostri promotori erano comunque legati alla sensazione di abbandono che aveva accompagnato la rete nel corso dei mesi precedenti, per questo abbiamo ammesso le difficoltà vissute dal gruppo Zurich Financial Services cercando di motivarle durante la convention. Per quanto riguarda il rilancio delle attività vero e proprio abbiamo invece presentato un piano operativo già avviato. È dal mese di gennaio che abbiamo dato vita al nuovo progetto di Zurigo Sim. Era nostra intenzione presentarci con dei fatti, piuttosto che con semplici progetti da avviare. Naturalmente non basta una convention per fugare ogni perplessità ma la risposta della rete di Zurigo Sim può essere considerata comunque positiva. In questi giorni in cui sto incontrando le singole agenzie in giro per l'Italia sto infatti ottenendo riscontri favorevoli.

La convention

Rafforzata la struttura manageriale di direzione e territoriale. Prevista un'integrazione dell'offerta e novità in tema di incentivazione e formazione. Sono queste le principali novità annunciate da Zurigo Sim ai propri promotori finanziari nel corso della convention nazionale svoltasi nel mese di aprile. La rete del gruppo assicurativo Zurich Italia in occasione del rilancio delle attività ha, inoltre, rafforzato la struttura manageriale con la nomina di **Marcello Manfredi**, in qualità di responsabile sviluppo, e di **Michele Casini** e **Mauro Ferrari**, rispettivamente regional manager per l'area del nord ovest e del nord est. Presto saranno selezionati anche due nuovi regional manager per le altre aree geografiche. La struttura manageriale risponderà a **Stefano Nalin**, direttore generale di Zurigo Sim. Tra le principali novità previste dal rilancio delle attività il rinnovo completo della gamma prodotti della rete e l'integrazione dei servizi con l'offerta di un conto corrente e di una carta di credito revolving. Per quanto riguarda invece i promotori finanziari, per il 2005 è prevista la realizzazione di programmi di formazione e di incentivazione segmentati.