

STRATEGIE DI SVILUPPO

Sara Assicurazioni, l'obiettivo adesso è crescere nella finanza

La compagnia guidata da Vitale è pronta ad acquisire altri promotori. Sul mercato non c'è ancora niente di interessante. Intanto gli uffici Aci cambiano volto

ANNA MESSIA

Più volte si è parlato di una possibile dismissione da parte di Sara Assicurazioni della società di promozione finanziaria Banca della Rete. L'azienda, rilevata nel 2003 dal gruppo Capitalia, è stata al centro di voci e piani di aggregazione con altre aziende di distribuzione. Ma i progetti della compagnia di assicurazioni controllata dall'Acì sembrano essere ben diversi. Invece di dismettere, la società guidata da Salvo Vitale sembra infatti pronta a nuove acquisizioni, perché nei prossimi anni il settore finanziario dovrà giocare un ruolo chiave per tutto il gruppo. «Non abbiamo mai pensato a una vendita di Banca della Rete - spiega Vitale - Ci stiamo anzi guardando intorno per rilevare altre aziende del settore e crescere più rapidamente».

Ingegner Vitale, perché una compagnia di assicurazioni come la vostra dovrebbe investire in una rete di promotori finanziari, mentre grandi gruppi bancari hanno ceduto questa attività?

Gestire una rete di promotori per una società di assicurazioni è molto più semplice rispetto a una banca. Il nostro modo di lavorare con gli agenti è molto simile a quello di una rete di consulenti. In particolare, per la nostra compagnia, Banca della



SALVO VITALE
di Sara Assicurazioni

In quale direzione intendete diversificare la vostra attività?

Dovrà essere l'intero gruppo a diversificare la raccolta. Finora Sara Assicurazioni detiene l'80% dei premi in polizze auto. Ala (la seconda compagnia assicurativa del gruppo, ndr) si è specializzata nella raccolta danni diversa dall'auto, mentre Banca della Rete è indirizzata prevalentemente nel settore finanziario, nelle polizze vita e nella previdenza integrativa. Si tratta di business tra loro complementari, anche perché si rivolgono a profili di clienti diversi. Sara si rivolge al mass market, mentre Banca della Rete predilige il settore affluent e Ala si rivolge agli affinity group e al B2B. Anche nelle agenzie dell'Acì ci saranno presto delle novità.

Cosa può anticipare?

Gli uffici dell'Automobile Club sono l'uni-

ca struttura sul territorio che ha caratteristiche simili alle Poste. Si tratta di oltre 1.500 punti vendita presenti in tutta Italia, che si rivolgono a 14 milioni di utenti ai quali già offrono prodotti assicurativi, prevalentemente auto. A questi saranno presto affiancati anche altri servizi. Penso nell'immediato a prodotti di leasing e di prestito al consumo, già in parte disponibili, ma anche a servizi aggiuntivi, in fase di progettazione. I clienti hanno bisogno di essere serviti a tutto tondo e le nostre strutture diventeranno un interlocutore affidabile cui rivolgersi in caso di bisogno. Banca della Rete è già organizzata per offrire questi servizi. Ora bisogna mettere a punto una struttura simile anche al nostro interno.

ca struttura sul territorio che ha caratteristiche simili alle Poste. Si tratta di oltre 1.500 punti vendita presenti in tutta Italia, che si rivolgono a 14 milioni di utenti ai quali già offrono prodotti assicurativi, prevalentemente auto. A questi saranno presto affiancati anche altri servizi. Penso nell'immediato a prodotti di leasing e di prestito al consumo, già in parte disponibili, ma anche a servizi aggiuntivi, in fase di progettazione. I clienti hanno bisogno di essere serviti a tutto tondo e le nostre strutture diventeranno un interlocutore affidabile cui rivolgersi in caso di bisogno. Banca della Rete è già organizzata per offrire questi servizi. Ora bisogna mettere a punto una struttura simile anche al nostro interno.

ca struttura sul territorio che ha caratteristiche simili alle Poste. Si tratta di oltre 1.500 punti vendita presenti in tutta Italia, che si rivolgono a 14 milioni di utenti ai quali già offrono prodotti assicurativi, prevalentemente auto. A questi saranno presto affiancati anche altri servizi. Penso nell'immediato a prodotti di leasing e di prestito al consumo, già in parte disponibili, ma anche a servizi aggiuntivi, in fase di progettazione. I clienti hanno bisogno di essere serviti a tutto tondo e le nostre strutture diventeranno un interlocutore affidabile cui rivolgersi in caso di bisogno. Banca della Rete è già organizzata per offrire questi servizi. Ora bisogna mettere a punto una struttura simile anche al nostro interno.

Quanto siete disposti a investire su questi progetti?

Per realizzare importanti strategie di sviluppo che riguardano Banca della Rete siamo pronti a fare acquisizioni. Acquisizioni per cui abbiamo risorse finanziarie disponibili. Al momento, però, non si trovano molti dossier interessanti in giro. Per di più i prezzi delle compravendite di reti di promotori finanziari restano piuttosto elevati. L'obiettivo è aumentare il peso delle attività finanziarie all'interno del gruppo e accrescere il livello dei servizi offerti ai nostri clienti.