

ASSICURAZIONI GENERALI LA SVOLTA NEI RISULTATI DI ASSITALIA

Agenti ex Ina La rivincita

Da sola rappresenta il 22% della raccolta complessiva del gruppo Generali in Italia, con un peso specifico che sfiora il 20% nel ramo vita e il 30% nell'area danni. Ed è destinato a crescere: Ina Assitalia, controllata romana del Leone, ha cambiato definitivamente passo. Lasciati alle spalle gli anni del faticoso recupero (e della difficile integrazione del brutto anatroccolo capitolino nel blasonato gruppo triestino) la compagnia ha chiuso il suo primo bilancio da single (dopo la fusione tra l'ex Ina specializzata vita e l'ex Assitalia operante nei rami danni) con risultati che fanno invidia alla capogruppo. Due dati: la nuova produzione retail di polizze vita a premi annui (quelle più difficili da raccogliere e anche quelle che portano maggior utile alle imprese) ha toccato i 254,2 milioni, registrando un incremento del 20% sul 2006, e le polizze a premi unici hanno raggiunto 1.099 milioni, con una crescita del 29,8%. Se si considera che, in base alle stime dell'Ania, il settore vita ha accusato nel 2007 una flessione del 7,5%, con un decremento che supera il 26% nel comparto delle polizze a premi annui, ce n'è abbastanza per giustificare il sorriso che sfoggia di questi tempi Fabio Buscarini, l'ad e dg di Ina Assitalia che dal maggio 2006 ha preso il comando del satellite romano (5,4 miliardi di raccolta totale 2007), lasciando la direzione generale di Trieste. Più in particolare, il primo conteggio dell'ultimo esercizio rivela una crescita del ramo vita dell'1,34% (che sale al 5,65%, al net-



LA SQUADRA DI BUSCARINI

Nel grafico, l'organigramma di vertice di Ina Assitalia. Nella foto, Fabio Buscarini. Sopra, la nuova sede a Roma



to del lavoro con la clientela corporate), mentre l'area danni segna uno sviluppo del 2,5% (contro una media di mercato dell'1,8%), che è la somma di una crescita inferiore all'1% della rcauto e di un incremento del 3,8% nei rami non auto. Il tutto condito da una revisione radicale del portafoglio affari, con un forte alleggerimento della presenza nel settore sanitario e nelle coperture degli enti pubblici. Una riprova? Ina Assitalia assicura oggi 19 Asl contro le 122 del 2004, mentre nello stesso periodo il peso delle coperture degli enti pubblici si è ridotto di oltre il 30% non più del 4% della raccolta totale.

«È stato un riposizionamento difficile con problemi anche per la rete, che però ha capito e ha ritrovato l'orgoglio di stare sul mercato secondo le regole della redditività e della qualità: non è poco, avendo alle spalle anni di vita da compagnia captive dei ministeri», dice al *Mondo* Buscarini. Un fiore all'occhiello della nuova gestione è sicuramente il ritrovato clima aziendale e un rapporto nuovo con la re-

te degli agenti generali basato, per dirla con Buscarini, «sulla condivisione degli obiettivi» e sul lavoro di collaboratori come Leonardo Corsi, direttore vendite, e Claudia Ghinfranti, responsabile del marketing, entrambi in linea con Saverio Fidale (*organigramma sopra*). Non a caso le cosiddette norme Bersani che aboliscono i mandati in esclusiva non hanno avuto per ora contraccolpi nei rapporti tra la compagnia e i suoi agenti generali, caratterizzati fin qui da una rigida esclusiva tra le parti. «Intendo restare fedele a una rete così performante», conferma Buscarini di fronte ai risultati dei 300 agenti generali (cui fa capo un'organizzazione di 10 mila persone). Tra questi alcuni top performer: Gianluigi Bonaldo dell'agenzia di Merano, Filippo Buelli e Fabrizio Rasero a Monza, Corrado Gussoni e Giampaolo Zoli a Darfo Boario (Brescia), Franco Capasso e Marcello Di Giuseppe a Foligno, Simonetta Carpanesi e Walter Masoni a Pisa, Pio Affatato a Foggia e Vincenzo Migneco a Ragusa.

Anna Di Martino