



Quale futuro per il segmento tutela legale? Intervista esclusiva al Direttore Generale della compagnia Uca, Alfredo Penna



ALFREDO PENNA

MILANO - **Uca** in Italia è sinonimo di tutela legale e peritale. Abbiamo intervistato in esclusiva il Direttore Generale della compagnia, **Alfredo Penna**.

Può illustrare i programmi di sviluppo di Uca per il 2019 e i risultati ottenuti nel 2018?

L'obiettivo per il 2019 è in primo luogo aumentare il portafoglio medio dei nostri intermediari, continuando a puntare coerentemente sul mercato della raccolta diretta. L'aver posto da sempre al centro delle nostre strategie il rapporto diretto con la rete commerciale, senza ulteriori passaggi costituiti da accordi con compagnie generaliste, ci ha premiati, consentendoci di raggiungere obiettivi prestigiosi. Il tutto senza rinunciare all'indipendenza, requisito che riteniamo indispensabile per l'esercizio efficace del ramo tutela legale.

Il nostro impegno futuro sarà sempre più quello di aumentare il supporto alla rete in termini di formazione, prodotti e strumenti informatici, per consentire agli intermediari di offrire una consulenza qualificata ai propri clienti e sfruttare appieno le enormi potenzialità del ramo. Certamente i risultati dell'esercizio 2018, che hanno evidenziato, tra l'altro, un incremento del 6% della raccolta premi e un utile netto che ha superato i 3 milioni di euro, ci rendono soddisfatti e confermano un trend di crescita costante frutto di una condivisione con la rete. Aver chiuso l'anno molto bene non è stata comunque una sorpresa: abbiamo rispettato le previsioni che ci eravamo prefissi, adottando una politica di sottoscrizione molto attenta e condivisa con la rete commerciale.

La bontà del lavoro svolto è confermata dal nostro SCR a 144, con un combined ratio dell'82%. Ma non abbiamo puntato "soltanto" sullo sviluppo commerciale. La compagnia nel corso del 2018 si è concentrata sul rafforzamento della struttura di governance societaria e delle singole aree operative, affiancando alle figure presenti nuove risorse a supporto.

Numerosi agenti sono alla ricerca di compagnie di tutela legale. Perché dovrebbero preferire Uca?

Uca rappresenta ormai da anni un vero e proprio riferimento nel settore della tutela legale. Tale risultato è la naturale conseguenza di fattori quali l'indipendenza, la specializzazione da ben 87 anni ed una organizzazione solida e adeguatamente strutturata. A proposito di prodotti, tengo a sottolineare l'unicità che ci distingue, offrendo garanzie che non si riscontrano nella concorrenza. Inoltre, nel secondo semestre 2019 è prevista l'uscita di una polizza modulare: una novità assoluta che assorbirà la maggior parte del nostro catalogo.

Altri punti di forza della compagnia sono individuabili nella politica di remunerazione della rete ai massimi livelli, nell'attenzione costante della compagnia alla formazione dei nostri intermediari, svolta dai referenti commerciali su tutto il territorio nazionale con il supporto di un team di risorse dedicate e coordinate da un responsabile esperto nel settore.

Altrettanto importante è la digitalizzazione. Oltre agli strumenti informatici già in uso, la Società ha adottato il progetto Fea - Otp, ossia la firma elettronica avanzata, che siamo certi consentirà ai nostri intermediari di operare in modo sempre più efficiente. Siamo orgogliosi di affermare che Uca è la prima compagnia di tutela legale ad operare con l'Otp e la quarta dell'intero mercato assicurativo.

L'esigenza di tutela legale sta entrando nelle abitudini di sempre più italiani (famiglie e imprese). Qual è il vostro target di riferimento (imprese o famiglie)?

Non abbiamo preclusioni: per noi è fondamentale proporre prodotti adeguati ad ogni settore del mercato. Per questo motivo, il nostro portafoglio contiene garanzie che si riferiscono a ogni target. Ovviamente, l'approccio a rischi quali azienda e professioni richiede una costruzione e un monitoraggio del prodotto che intervenga in modo mirato sulle esigenze dei potenziali clienti. A questo proposito, come ho accennato, la nuova polizza modulare offrirà la massima possibilità di opzioni agli intermediari.

Avete delle aree o regioni di priorità per l'acquisizione di nuovi partner commerciali fra gli Agenti (Nord, Centro, Sud Italia)?

Non abbiamo priorità nell'acquisizione di nuovi partner. Certo, il maggior sviluppo è individuabile ad oggi nel centro nord, essendo ormai da tempo diffusa la cultura della tutela legale, ma stiamo rilevando con piacere che la sensibilità del ramo sta aumentando anche nelle restanti aree geografiche.

Luigi Giorgetti