



SAPPIAMO SEMPRE COME MUOVERCI
PER DARVI LE MIGLIORI SOLUZIONI

www.ucaspa.com



mercoledì 27 Marzo 2019

Tutto
intermediari.it

Il mondo dell'intermediazione assicurativa in primo piano

UCA ASSICURAZIONE: NEL 2019 TANTE NOVITA'. L'AD ADELAIDE GILARDI: «RINNOVIAMO LA VICINANZA ALLA RETE GRAZIE AI NOSTRI PROGETTI»

2 Aprile 2019

Archiviato il 2018 con soddisfazione in termini di numeri consolidati, la compagnia specializzata nella tutela legale guarda con fiducia al nuovo anno e si appresta a lanciare diverse iniziative che vanno dal commerciale al digitale, dalla bancassurance alla formazione per la rete, fino alla ricerca di partnership con i gruppi agenti. Ne parlano in questa intervista Adelaide Gilardi e Alfredo Penna, rispettivamente amministratore delegato e direttore generale della compagnia.



Adelaide Gilardi

«Il 2018? È stato un anno chiuso molto bene, nonostante la compagnia sia stata impegnata prevalentemente su altri versanti in tema di organizzazione e ristrutturazione». E ancora: «Per noi non è stata una sorpresa: l'incremento registrato nella raccolta premi è assolutamente in linea con le previsioni della compagnia ed è stato raggiunto adottando, come sempre, una politica di sottoscrizione molto attenta e condivisa con la rete». **Adelaide Gilardi** e **Alfredo Penna**, rispettivamente amministratore delegato e direttore generale di Uca Assicurazione, compagnia indipendente con sede a Torino e specializzata nella tutela legale, commentano in questo modo l'andamento dell'esercizio 2018, nell'ambito di una intervista rilasciata a **Tuttointermediari.it**.

Un trend che ha sorriso alla compagnia con sede a Torino e che ha evidenziato, tra l'altro, un incremento del 6% della raccolta premi e un utile netto che ha superato i 3 milioni di euro. In mezzo, tante iniziative che hanno riguardato, fra l'altro, il lancio di nuovi prodotti, il rafforzamento della struttura di governance societaria, un rapporto più stretto con agenti e broker, la sperimentazione del progetto Fea-Otp.

Cosa riserva il 2019? Uca Assicurazione prosegue nel suo percorso di crescita e consolidamento. Le iniziative non mancano e sono illustrate in questa intervista.

Domanda. Siete soddisfatti dei risultati conseguiti nel 2018?

Penna. Sì. In particolare, negli ultimi tre mesi, abbiamo registrato incrementi davvero soddisfacenti; decisivi sono stati gli incontri formativi che ci hanno consentito di entrare in contatto con oltre 600 intermediari della nostra rete di agenti e broker. Siamo rimasti molto soddisfatti dei risultati raggiunti, che nel trimestre scorso sono stati superiori a quelli ottenuti nello stesso periodo degli anni precedenti. E il nostro Solvency Capital Requirement a 144, con un combined ratio dell'82%, lo confermano.

Gilardi. I numeri consolidati in questi giorni sono in linea con le aspettative e in via assoluta molto significativi, anche considerando che per precisa scelta non abbiamo "spinto sull'acceleratore"... nel 2018, infatti, ci siamo concentrati in modo particolare sul rafforzamento della struttura di governance societaria della compagnia e di crescita del nostro "fattore umano".

D. In che senso?

Gilardi. Abbiamo attuato una profonda trasformazione con l'obiettivo di rendere la nostra compagnia maggiormente competitiva e sfidante e al tempo stesso più consapevole del suo potenziale di crescita in stretta sinergia con la rete di vendita e di più ancora con il personale di direzione, oltre 50 risorse con le quali abbiamo sviluppato un progetto formativo ideato da Alfredo (Penna, ndr). Un progetto che ha portato a una profonda responsabilizzazione grazie al quale ci sentiamo sempre più squadra, dove tendiamo a ottimizzare le specifiche caratteristiche individuali, gli skills dei singoli, attivando così un vero e proprio circolo virtuoso individuale che si riflette nelle relazioni con l'esterno. E l'unione, partendo dai vertici (**Luigi Gilardi** presidente, la stessa Adelaide ad e Penna dg, ndr), ancora una volta, ha fatto e fa la forza.

Penna. La costituzione di una direzione generale ha comportato una significativa riorganizzazione di tutta la fase operativa. Alcune funzioni sono state riviste in chiave interna, ma anche esterna; sono state disciplinate facendo in modo di raggiungere un determinato equilibrio fra i vari settori chiamati a realizzare e concretizzare le strategie dettate dalla compagnia. Ed è stato bello creare dei tavoli di lavoro dove tutti hanno portato un contributo specifico, in stretta sinergia.



Alfredo Penna

D. Come è costituito, oggi, il portafoglio di Uca Assicurazione?

Gilardi. È composto per il 45% dal comparto auto, che ovviamente ha una redditività alta e riconosce alla rete una proficua efficienza sotto ogni termine, anche economico. E grazie all'assunzione attenta e responsabilizzata da parte della rete distributiva sulla quale investiamo sempre molto, anche il portafoglio residuo ha dei margini di profittabilità comunque notevoli...

Penna. ...ed è comunque costituito da rischi interessanti. Lo scorso anno abbiamo inoltre messo a disposizione della rete un ulteriore prodotto, *Uca Soluzione*, studiato per rispondere alle esigenze di tutela legale che scaturiscono dai mercati diversi dal ramo auto; in questo senso continua il trend positivo di raccolta e di riscontri anche nei comparti, che stiamo approssiando con proposte aggiornate e vicine alla domanda di mercato.

D. Questi rischi riguardano più che altro il mondo delle aziende?

Penna. Alle aziende proponiamo diverse soluzioni assicurative che mirano a offrire copertura base, cosiddetta di prima vera tutela, e che attiene l'ambito penale e amministrativo, dove è prevista la possibilità di estendere alla sede civile l'assistenza, declinabile a sua volta nella scelta di professionisti condivisi oppure in assoluta libertà in ambito regionale. La sfida è quella di ragionare su portafogli medi diversi, sulla possibilità di assumere rischi differenti in ambiti ancora poco "praticati" da altre compagnie, forti della nostra lunga esperienza sul mercato italiano. Oggi viene proposta la copertura di tutela legale in ambito D&O, che noi abbiamo immesso sul mercato ben 10 anni fa.

D. Restiamo in tema prodotti. Nel 2018 ne avete lanciati diversi. Quali sono i programmi per il 2019?

Gilardi. Nel 2018 è stata la volta della linea *Uca Soluzione* declinato nei quattro comparti Condominio, Proprietà, Azienda e Famiglia. Entro il 2019 è prevista l'uscita di *Uca Tutela*, che grazie alla sua modularità rivoluzionerà il nostro catalogo andando ad assorbirne il 95%.

D. Un nuovo prodotto in ottica semplificazione, quindi?

Gilardi. Certamente sì, per meglio soddisfare le diverse e crescenti esigenze di tutela della clientela, che da un lato cogliamo direttamente e dall'altro ci vengono rappresentate dal nostro primario canale di vendita, gli agenti.

Penna. Pensiamo di ampliare ulteriormente la copertura con nuove garanzie e un aumento delle opzioni di massimale, oltre che con maggiore flessibilità e aderenza ai nuovi mercati paralleli di non trascurabile entità.

D. Un anno e mezzo fa si parlava della nuova legge sull'omicidio stradale e sulla necessità, per i cittadini, di avere una copertura di tutela legale più completa. Cosa è cambiato, da allora a oggi, per una compagnia assicurativa come la vostra, specializzata in questo ramo?

Penna. Abbiamo cercato di spiegare e far comprendere al cliente un'esigenza che prima veniva percepita diversamente. La nuova legge può esporre il cittadino a rischi anche gravi e mettere in crisi il bilancio familiare in caso di responsabilità del conducente. Si tratta di una regolamentazione più stringente. È cambiato tanto anche per chi deve proporre questo tipo di polizza. C'è una sensibilità che in generale è cambiata e che permette, oggi, di fare un ragionamento più avanzato rispetto alla modalità di vendita del prodotto tutela legale in abbinamento alla Rc auto.

Gilardi. Uca, tengo a precisare, non ha mai inteso cavalcare un'emozione, bensì offrire una valida copertura per acquisire da un lato maggiore consapevolezza, e allo stesso tempo tutelarsi al meglio, con un vero e proprio airbag giudiziario. E la nostra polizza *TutelAuto* ha garantito per prima la difesa penale nel caso di omicidio stradale. Abbiamo potuto concentrarci sulla formazione della rete, pronti a rispondere alla neonata esigenza di tutela con una risposta tempestiva.



Un momento dell'intervista presso la sede di Uca Assicurazione, in piazza San Carlo a Torino

D. Come è il rapporto con la rete di intermediari?

Penna. Noi siamo votati al rapporto diretto con la rete (al 31 dicembre 2018 gli intermediari che hanno collaborato con Uca erano circa 1.300, di cui il 77% agenti e il 23% broker, ndr), con un rapporto personale, forte, che ci sta premiando tantissimo. Gli agenti e i broker che collaborano con noi operano in tutta Italia, con una densità maggiore nel nord.

Gilardi. La politica principale che ispira Uca è la relazione che esiste non solo tra manager, dipendenti e clientela, ma anche, e anzi, soprattutto, con la nostra rete, portatrice da sempre di informazioni e richieste, quelli che oggi definiamo “demand and needs”, in un reciproco interscambio fiducioso e fidato. Gli intermediari che collaborano con noi sanno che possono contare su una compagnia che garantisce quello che promette. Il fatto di essere azionisti e nello stesso tempo amministratori delegati della compagnia e di avere un direttore generale che praticamente è nato e cresciuto in Uca ed è con noi da 22 anni, garantisce una lungimiranza e una perdurante costanza di rapporti nel tempo. I nostri obiettivi sono quelli di migliorare qualitativamente, tutti insieme.

D. Come riuscite a gestire una rete come la vostra, che è comunque numerosa?

Penna. Sul territorio possiamo contare su una rete costituita da 12 ispettori commerciali, alcuni dei quali sono con noi da 20-25 anni.

D. È in programma un potenziamento della rete?

Penna. Sì. Tenga conto che l’anno scorso l’abbiamo, in minima parte, rinnovata, inserendo nuovi intermediari molto vicini alla nostra filosofia e allo stesso tempo definendo consensualmente il rapporto con altri. L’obiettivo è aumentare il portafoglio medio delle nostre agenzie, che rappresentano tutti i marchi presenti sul mercato assicurativo. Direi che abbiamo costruito una rete importante, mi lasci dire, “da fare invidia” a una generalista. Oggi credo che la compagnia, nel suo complesso, abbia raggiunto una dimensione “giusta”: non troppo grande perché altrimenti si perde il contatto e non troppo piccola perché se davvero si vuole stare sul mercato coprendo i rischi in modo adeguato occorre avere una dimensione tale da poterli assumere.

D. Uca Assicurazione ha in essere accordi con i gruppi aziendali agenti. Giusto?

Penna. Sì, a oggi abbiamo sottoscritto partnership con il Gruppo agenti di assicurazione Toro (Gaat), l’Unione Agenti Axa (Uaa), il Gruppo aziendale agenti Cattolica e il Gruppo Agenti Cattolica Duomo UniOne.

D. Avete intenzione di ampliare le partnership?

Gilardi. A noi la via degli accordi con i gruppi agenti piace. Nel corso del 2018 abbiamo consolidato il rapporto con i gruppi agenti nostri partner, annoverando nuove opportunità di collaborazione con importanti interlocutori molto interessati e motivati a intraprendere un cammino professionale comune, in linea con i nostri principi e la nostra filosofia.



La sede di Uca Assicurazione

D. Accordi con banche?

Penna. Abbiamo un solo accordo in piedi, quello con una Bcc del territorio. Per il resto ci muoviamo con cautela perché non vorremmo, per coerenza, sviluppare degli accordi con canali alternativi che in qualche modo possano penalizzare la rete degli intermediari che per noi è quella principale anche se posso dirle che è allo studio un progetto di bancassurance.

D. Come è articolata la vostra proposta formativa per la rete?

Gilardi. La formazione che eroghiamo è trasversale ed è rivolta non soltanto alla nostra rete, attraverso corsi in aula e via web, ma anche al personale dipendente della compagnia. L'obiettivo, come ho affermato in precedenza, è una maggiore responsabilizzazione di ogni singola risorsa. Lo scorso 18 gennaio abbiamo festeggiato gli 87 anni di Uca Assicurazione, e il titolo che abbiamo dato all'evento è stato *UniCAmente Uca*, perché ciò sta a significare che ciascuno, con il suo profilo, va a formare un'unica compagnia in senso lato. Per quanto riguarda l'intermediario, la responsabilizzazione passa da una corretta assunzione del rischio e gestione del sinistro. Solo la responsabilizzazione reciproca può portare a rimanere sulla stessa barca. E' inutile avere prodotti top se la rete è sfiduciata o non è coinvolta, e non ci crede. E noi ci crediamo...

Penna. Sempre a proposito di formazione, abbiamo deciso di coinvolgere una risorsa dedicata a questo aspetto, che coordinerà un team specifico che opererà in tutta Italia. Il nostro rapporto con la rete sul territorio deve essere costante ed è nostra intenzione garantire l'assistenza a tutti.

D. Digitalizzazione. A che punto è il progetto Fea-Otp in agenzia, vale dire la firma elettronica avanzata tramite One time password?

Gilardi. Abbiamo concluso la fase di test su quattro agenzie pilota, riscontrando un feedback molto positivo. Ora il progetto è pronto per essere declinato a tutte le agenzie che collaborano con Uca.

Penna. Si tratta di una soluzione avanzata dal punto di vista tecnologico che certamente consentirà ai nostri agenti di operare meglio. Uca è la prima a uscire con l'Otp relativamente alla tutela legale e la quarta dell'intero mercato assicurativo a livello generale.

D. Gli obiettivi per questo 2019?

Gilardi. Oltre a quelli di cui abbiamo parlato, vorrei ricordare le nuove iniziative in ambito comunicazione: innanzitutto un nuovo sito che è al passo con i tempi e poi newsletter più performanti e presenza sui social network, dove abbiamo un ottimo riscontro. Nuovi prodotti, rinnovata vicinanza alla rete grazie a progetti e occasioni dove festeggiare insieme obiettivi comuni che diventano traguardi di squadra. Proseguiranno i rapporti con primari professionisti in veste di consulenti a disposizione della rete, che rappresentano un plusvalore percepito anche dagli intermediari. Uca, infine, continuerà a investire come ha sempre fatto, per dotare la rete degli strumenti adeguati e idonei a garantire quella indipendenza che, a mio parere, è necessaria per operare quali "imprenditori di se stessi", come professionisti autorevoli e di riferimento nel nostro mercato specializzato e non solo.

Fabio Sgroi