

A gennaio di quest'anno è entrata in vigore una nuova Riforma Previdenziale che si propone un riassetto del sistema pensionistico italiano dando il giusto spazio alla Previdenza Complementare. Qual è la risposta di Vittoria Assicurazioni a supporto delle PMI?

Anche per quanto riguarda la Previdenza Complementare Vittoria Assicurazioni può vantare una consolidata esperienza. Più volte incoronato col premio "Le tre Frecce d'Argento della Finanza" nella categoria Fondi Pensione come miglior Fondo, Vittoria Formula Lavoro è il fondo aperto costituito proprio per dare la miglior risposta a chi intende costituirsi una propria pensione integrativa. L'obiettivo è colmare il "gap" tra pensione pubblica e reddito percepito durante gli anni lavorativi con un prodotto che garantisca un adeguato tenore di Vita al raggiungimento dell'età pensionabile.

E' possibile per i lavoratori dipendenti scegliere Vittoria Formula Lavoro come Fondo Aperto in cui, attraverso il proprio datore di lavoro, far confluire il proprio TFR (oltre ad eventuali versamenti integrativi), così come è possibile per un lavoratore autonomo aderire liberamente al Fondo.

Tre sono le diverse linee di investimento disponibili, che permettono a chi aderisce di scegliere il profilo d'investimento più adatto alle proprie esigenze e disponibilità.

Le aziende ed i loro dipendenti possono inoltre contare sulla professionalità dei nostri Agenti su tutto il territorio italiano che sapranno suggerire le migliori soluzioni di prodotto ed organizzative in funzione della realtà riscontrata.

Quali sono le assicurazioni non dedicate alle imprese, ma che comunque possono interessare gli imprenditori?

Gli imprenditori sono persone, pertanto hanno l'esigenza di tutelarsi relativamente alle conseguenze derivanti da infortuni, interventi chirurgici, ricoveri; hanno una casa, una famiglia, dei veicoli che vanno protetti da ogni imprevisto; hanno necessità di garantirsi una pensione decorosa e di investire al meglio i propri risparmi.

Tutte esigenze che possono trovare soluzione in uno dei tanti prodotti Vittoria realizzati per tali necessità.

Avete, all'interno dell'azienda, un segmento dedicato solo ai prodotti per le PMI?

All'interno della Divisione Marketing opera una struttura, il Product Management, responsabile del-

la progettazione, realizzazione e promozione dei sistemi di offerta per tutti i mercati di riferimento della Compagnia attraverso l'utilizzo di apposite ricerche di mercato.

I nostri prodotti e servizi dedicati alle PMI sono studiati quindi per rispondere in modo appropriato e specifico alle esigenze delle aziende e dei liberi professionisti.

In azienda esiste inoltre un gruppo di specialisti esperti del settore delle PMI che opera direttamente sul territorio per fornire supporto tecnico alla rete distributiva nei casi più qualificati che richiedono competenze specifiche, allo scopo di garantire la corretta valutazione dei rischi complessi proposti alla Compagnia.

In ultimo, la nostra struttura organizzativa comprende un'unità, la Divisione Grandi Clienti, deputata a sviluppare e gestire direttamente le relazioni commerciali con la clientela corporate.

Come stanno rispondendo le aziende alle Vostre proposte?

Abbiamo aziende in portafoglio da tanti anni che dimostrano un indice di fedeltà, alla nostra Compagnia e a i nostri prodotti, molto elevato e sono sempre più quelle che ogni anno affidano a noi la gestione dei rischi connessi alla loro attività. Gli incrementi di produzione e la redditività degli ultimi anni dei prodotti della linea "Imprese e Professioni" sono molto soddisfacenti, a dimostrazione di un giusto equilibrio fra attrattività dell'offerta, buona pressione commerciale della nostra rete di vendita e capacità di tenuta tecnica delle coperture.

Quali saranno le strategie marketing dell'immediato futuro?

Agire sull'offerta per tenerla sempre in linea con le aspettative del mercato. In tal senso il nostro piano prevede entro la fine del 2008 una serie di interventi che riguarderanno, in modo differenziato e progressivo, i prodotti della linea Imprese e Professioni. L'obiettivo è di ampliare ulteriormente le garanzie offerte elaborando formule innovative di copertura per i rischi diretti o indiretti connessi allo svolgimento delle attività delle PMI.

Proseguiremo inoltre con l'opera di formazione della rete distributiva per garantire un'adeguata consulenza alle PMI (sprovviste nella maggior parte dei casi di strutture di risk management) aiutandole a identificare le aree di intervento per una corretta prevenzione ed i rischi per cui è necessaria l'assicurazione.