

Varie

Il business dei mutui si incrocia sempre meglio con le polizze

28/07/2008

La ricerca di NMG Financial Services

Di Arpo

Da quando **Marcella Frati**, con alle spalle anni di esperienza alla lama Consulting, ha assunto l'incarico di director della **NMG - Financial Services Consulting**, si è premurata anche di riservare particolare attenzione nel creare occasioni di incontro sui temi che alla più scottante attualità sposino l'apertura e l'innovazione.

Così è stato anche per il pomeriggio recentemente dedicato al settore **Mutui** e agli incroci con il mondo dell'offerta assicurativa.

Mai come ora il mercato dei Mutui ha bisogno di ritrovare ottimismo e fiducia, dal momento che gli scenari sono repentinamente cambiati, imponendo di conseguenza nuove le modalità di vendita.

Le discussioni e i pareri circa il futuro di questa area di business si incrociano: ci si domanda, per esempio, se anche in Italia il business Mutui sarà riservato solo agli specialisti. Sia a livello di banche che di fabbriche prodotto, ritenendo che anche questo ambito le Compagnie di assicurazione saranno capaci di aprirsi delle opportunità. Come accade, per esempio, nel Regno Unito, dove gli assicuratori offrono gli Equity Release. La società di consulenza manageriale guidata da Marcella Frati ha invitato alcuni manager bancari, creditizi e assicurativi a confrontarsi su questo tema in un incontro all'Hotel Principe di Savoia di Milano.

Si è trattato di un evento di livello, che ha visto la partecipazione, tra gli altri, di **Domenico Vinci**, equity analyst di **Goldman Sachs**, di **Enzo Morgese**, responsabile Cartolarizzazioni di **Calyon**; di **Coleman Kendall**, chairman di **Understang**, di **Alessandro Ghisolfi**, responsabile Ufficio Studi **UBH**; di **Pasquale Giamboi**, amministratore delegato **Unicredit Banca** per la Casa e di **Jonathan Barrett**, Consultant di **NMG** nel Regno Unito.

L'intervento di Marcella Frati si è focalizzato sull'indagine svolta da NMG nel mese di maggio, utilizzando la piattaforma di indagini on-line Consulente Census (www.consulentecensus.com) e che chiama in causa 300 consulenti nel settore del credito attivi in tutta Italia.

Dall'incrocio dei riscontri è emerso che l'offerta di prodotti assicurativi ha ormai assunto rilevanza nel business model dei consulenti creditizi. La metà degli intervistati ha dichiarato di vendere infatti la copertura **Creditor Protection Insurance** (oltre a quelle incendio e scoppio), il 30% si limita a vendere solo la polizza incendio e scoppio e solo il 20% non propone ancora coperture assicurative. Considerando anche i consulenti indipendenti, tale percentuale si alza al 30%.

Il Convegno si è concluso con un cocktail nel Giardino Acanto dell'Hotel Principe di Savoia. Presenti, tra gli altri, **Enrico Quadri**, amministratore delegato di **Tree Finance**, **Enrico Pollino**, direttore generale di **Assimoco**, **Rosalba Granieri**, Direttore Generale di **Chiara Assicurazioni**, **Marco Reverberi**, firma illustre dell'area commerciale del gruppo Fondiaria Sai, **Massimo Andreoni**, direttore generale di **Avipop**, **Marcello Mazzotti**, direttore generale di **CNP Italia**, **Maurizio Taglietti**, direttore dell'area **Bancassurance & Credit Broker** di **AIG Vita**, **Giuseppe D'Antonio**, Area Retail **UBI Banca**, **Piergiorgio Giuliani**, direttore generale di **Banca Popolare di Ravenna**, **Carlo Barbera**, amministratore delegato della compagnia **Cattolica-BPVI** e **Orla Ralph**, country manager di **Assurant**.
