

AMTRUST: VIA AL ROADSHOW PER ILLUSTRARE IL NUOVO PIANO DI SVILUPPO PER GLI AGENTI. PRESENTE FRANCO ELLENA, CONSULENTE STRATEGICO DEL PROGETTO

LINK: <http://www.tuttointermediari.it/?p=32167>



AmTrust lancia in Italia un nuovo modello distributivo e punta decisamente sugli agenti. La società, che fa parte del gruppo americano **AmTrust** Financial Services Inc. (presente in 70 Paesi, con oltre 8.000 dipendenti e 9.500 agenti, quotata al Nasdaq, premi lordi contabilizzati al 31 dicembre 2016 pari 7,95 miliardi di dollari, un patrimonio netto di 3,4 miliardi di dollari e assets per 22,6 miliardi di dollari), opera in Italia attraverso **AmTrust Europe** Limited (specializzata nella medical malpractice), **AmTrust** International Underwriters Dac (branch nata per diversificare l'offerta e la gamma di prodotti per la sanità pubblica e privata, per gli infortuni e malattia, gli employee benefit e il welfare aziendale, la tutela legale e il mondo dei liberi professionisti) e **AmTrust** Mortgage Insurance Ltd (per la protezione delle banche dal rischio di insolvenza sui mutui). Il core business della compagnia è rappresentato dalla Rc medica e delle strutture ospedaliere, con una quota di mercato del 60% per le coperture stipulate con gli enti ospedalieri e con oltre 100.000 medici assicurati. Nei piani di **AmTrust**, però, c'è anche un ampliamento dell'offerta e non solo. Per questo l'intenzione è quella di potenziare i canali distributivi che oggi fanno leva sui broker (oggi sono circa 300 i rapporti di collaborazione) e in parte sugli agenti (8 agenzie con mandato). Per presentare la sua nuova strategia distributiva e commerciale agli agenti, **AmTrust** ha organizzato un roadshow dal titolo Made in Agency, insieme agli agenti per continuare a crescere. La prima tappa è in programma il prossimo 18 ottobre a Roma presso l'Hotel Radisson Blu (le altre tappe, date e location saranno comunicate successivamente, sono in programma nel corso del 2018). A spiegare quella che rappresenta una vera e propria svolta per quel che riguarda la strategia distributiva della compagnia è **Emmanuele Netzer**, country manager di **AmTrust** in Italia. «In questi anni siamo cresciuti molto e oggi **AmTrust** si posiziona in Italia tra le prime cinque imprese assicurative nella Rc generale per raccolta premi e tra le prime 30 società assicurative nel ramo danni», dice a Tuttointermediari.it. «Ci siamo affermati nel mercato italiano trattando i rischi sanitari e la malpractice sanitaria; non è stato facile perché bisogna essere bravi nell'assumere il rischio e bravissimi nella trattazione dei sinistri, ma la vocazione di **AmTrust** è quella di fare proposte assicurative per coprire nicchie di mercato in modo specialistico, con soluzioni mirate per ogni tipologia di rischio, anche le più insolite». Ed è proprio questa la motivazione che ha spinto **AmTrust** a progettare un piano di sviluppo che lo stesso **Netzer** definisce «ambizioso» e che si fonda «sulla capacità del gruppo di individuare costantemente nuove opportunità legate a nuovi business e a nuove nicchie di mercato». Così, all'attuale offerta commerciale (assicurazione medica «in tutte le sue forme e per tutti i tipi di professione esercitata», Rc avvocati, tutela legale, Rc piccoli enti pubblici non soggetti a gara, infortuni, rimborso spese mediche per il settore corporate) **AmTrust** affiancherà nuovi prodotti entro i primi mesi del 2018. Tutte novità che **Netzer** non ha voluto svelare in anteprima, ma che saranno illustrate proprio in occasione della prima tappa del roadshow dedicato agli agenti interessati ad avviare una collaborazione con la compagnia. Il numero uno di **AmTrust** in Italia ha anche annunciato l'entrata in due settori specifici «che riteniamo siano importanti sia come servizio al mercato, sia come opportunità di business per gli agenti». Anche in questo

caso top secret. **AmTrust** presenterà anche gli aspetti contrattuali e di servizio (la compagnia sta per lanciare una piattaforma informatica che ha l'obiettivo di facilitare l'emissione dei contratti) che riguardano la collaborazione con gli intermediari. Il programma della tappa di Roma (è possibile registrarsi cliccando QUI) prevede la partecipazione di Franco Ellena, consulente strategico del progetto di **AmTrust**. L'ex direttore generale di UnipolSai Assicurazioni ed ex presidente della commissione distribuzione in Ania, grande conoscitore delle dinamiche che caratterizzano il canale agenziale, parlerà dell'opportunità di una collaborazione tra una compagnia specialistica e le reti agenziali. Secondo quanto risulta a Tuttointermediari.it, Ellena nel suo intervento affronterà i temi principali del settore assicurativo oggi, dando la sua personalissima opinione sulle normative in essere e quelle future (Idd) e fornendo spunti di riflessione in particolare in merito agli spazi che l'agente del futuro può ritagliarsi. (Nella foto in alto, la sede di **AmTrust** in via Clerici a Milano. Sopra a destra, quella di **AmTrust** Financial a Cleveland)