

## MF FOCUS

MARIA BIANCA FARINA, A.D. DI POSTE VITA E POSTE ASSICURA, RACCONTA COME IN POCHI ANNI HA PORTATO IL RAMO ASSICURATIVO DI POSTE ITALIANE ALLA LEADERSHIP NEL SETTORE CON NUMERI DI ECCELLENZA ASSOLUTA

### Lavoriamo per il futuro di tutti

**D**omanda. Dott. ssa Maria Bianca Farina, quattro milioni di polizze vendute, 2,7 milioni di clienti, una raccolta premi di oltre 9,5 miliardi solo nel 2010: numeri che fanno della Compagnia Vita la leader a livello nazionale. Qual è la chiave del successo?

**R**isposta. Un'offerta di prodotti assicurativi semplici, convenienti e orientati ai bisogni delle famiglie, know-how, tecnologia, monitoraggio continuo della qualità dei processi, ma soprattutto una visione comune, un forte spirito di squadra con la grande Rete di Poste italiane, e l'importanza del brand Poste, da sempre sinonimo di affidabilità e sicurezza: credo siano questi gli ingredienti che hanno determinato, in questi anni, una crescita così rapida della nostra Compagnia. I numeri confermano la validità di questo approccio: in poco più di 10 anni, Poste Vita è diventata la prima compagnia Vita del mercato assicurativo italiano. E anche Poste Assicura, la compagnia danni del Gruppo, in pochi mesi di operatività (è nata nell'aprile 2010) ha raggiunto livelli di vendite di assoluto rilievo.

**D.** Ci descrive le strategie del Gruppo per offrire prodotti assicurativi sempre migliori?

**R.** Siamo molto attenti alle esigenze del mercato e della nostra clientela. Grazie al contatto diffuso su tutto il territorio tramite la grande Rete di Posteitaliane riusciamo ad ascoltare in maniera diretta e continua i bisogni dei nostri clienti per trasformarli in soluzioni mirate. Di fatto, solo conoscendo i reali bisogni assicurativi dei nostri clienti possiamo costruire prodotti in grado di soddisfare le loro esigenze, garantendo loro, alle migliori condizioni economiche possibili, trasparenza e sicurezza.

**D.** Che piani avete per il futuro?

**R.** Poste vita ha un obiettivo ambizioso: consolidare la crescita continuando a sviluppare le attività che già svolge nell'area del risparmio, della protezione e della previdenza, senza mai perdere di vista la relazione con il cliente. A questo proposito abbiamo implementato un sistema di ascolto e relazione (contact center dedicato-area riservata sul web) grazie al quale puntiamo all'eccellenza del rapporto assicurativo nel tempo. Sulla scia dei buoni risultati raggiunti, nel prossimo futuro intendiamo allargare progressivamente la gamma prodotti in relazione a diverse tipologie di rischi, ad esempio viaggi, interventi chirurgici, malattie gravi. Stiamo quindi lavorando per avere in breve tempo un'offerta completa a copertura delle esigenze che, al giorno d'oggi, sono più importanti per la nostra clientela. D'altronde, in un mondo che cambia, dove regna l'incertezza e vengono meno molte sicurez-

ze economiche e alcuni servizi fondamentali di welfare sociale, possiamo diventare un importante fornitore di protezione, salute e assistenza a completamento del sistema pubblico. In fondo non facciamo che mettere in pratica una tacita missione che ci deriva dal ruolo istituzionale del gruppo di appartenenza: essere a fianco delle famiglie per risolvere le loro quotidiane esigenze.

**D.** In un periodo di crisi per il sistema pensionistico italiano come si inserisce Postaprevidenza Valore di Poste Vita?

**R.** È per noi motivo di orgoglio poter affermare che il nostro prodotto Postaprevidenza Valore, con una proposta di vendita molto semplice e trasparente, ha ottenuto in pochi anni 370 mila adesioni. Questo è stato possibile grazie a indiscutibili vantaggi, come un premio minimo accessibile a tutti che parte da 50 euro al mese, la convenienza di costi bassi di entrata e la totale assenza di spese sui flussi che arrivano dal Tfr e sui contributi dei datori di lavoro. Il nostro prodotto è specialmente molto apprezzato dalla clientela giovane (l'età media dei sottoscrittori è 35 anni), il target più sensibile alla costruzione nel tempo di un'integrazione pensionistica al sistema pubblico.

**D.** Dal 2007 è A.D. della Compagnia Poste Vita, attività che le ha portato tanti riconoscimenti, tra cui il Premio Insurance Elite come Assicuratore Donna e Insurance Elite come Assicuratore dell'Anno: qual è il suo segreto?

**R.** Nessun segreto. Questi premi, che sono stata onorata di ricevere, di fatto celebrano un successo corale: il lavoro appassionato della grandissima squadra di Poste Vita e Poste Assicura insieme al contributo determinante del Gruppo Poste Italiane e della sua grande Rete.



Maria Bianca Farina,  
A.D. di Poste Vita e Poste Assicura