

Pubblicato da: Il Sole 24 ORE

Data: 28.12.2021

Propensione, Vittoria Assicurazioni diventa socio della digital company

Riassetti

Il gruppo entra con l'11,32%: la quota sarà estendibile entro il 2023 al 19,5 per cento

Agrusti: «C'è 1 milione di clienti potenziali che entra nel nostro negozio virtuale»

Laura Galvagni

Raffaele Agrusti e Giancarlo Scotti stringono un asse con Vittoria Assicurazioni attraverso Propensione. La compagnia della famiglia Acutis entrerà infatti nel capitale della digital company basata a Trieste e fondata dai due ex manager delle Generali. Propensione è attiva nella consulenza e distribuzione online di prodotti di previdenza integrativa e di protezione dell'individuo e a breve vedrà dunque l'ingresso nella compagine azionaria di Vittoria Assicurazioni con una quota dell'11,32%, estendibile al 19,5% entro il 2023.

Grazie all'intesa dunque viene ridefinito l'assetto societario della digital company, mentre Propensione.it potrà ampliare la gamma dei prodotti previdenziali con un fondo pensione di Vittoria Assicurazioni. Inoltre, viene spiegato dalla società, il fondo verrà affiancato da una serie di prodotti assicurativi incentrati sulla tutela della persona a 360°, come la polizza TCM (Temporanea Caso Morte), la LTC (Long Term Care) e le coperture di invalidità, garantendo il raggiungimento degli obiettivi qualunque siano gli eventi che si possano verificare nell'arco della vita. Sul tavolo, infine, ci sarà la possibilità di valutare le opportunità offerte dalla nuova normativa riguardante i PEPP (prodotti pensionistici individuali pan-europei), che entrerà



GIANCARLO SCOTTI

Già ad di Lazard Italia e ad di Generali Real Estate, è socio fondatore di Propensione



RAFFAELE AGRUSTI

Ai vertici di Generali, già presidente di Rai Way e ad Itas Mutua. Socio fondatore di Propensione

in vigore il prossimo anno.

In sostanza l'obiettivo che quest'asse intende perseguire è uno: offrire ai propri clienti l'occasione di darsi un target di risparmio previdenziale e di proteggerlo con polizze di puro rischio, secondo una logica modificabile e adattabile alle differenti fasi della vita. E sulla carta i possibili sottoscrittori sono parecchi.

«L'aspetto più rilevante che sta emergendo è il numero di contatti: nel nostro negozio virtuale di Propensione.it entrano all'anno quasi 1 milione di persone», ha sottolineato Raffaele Agrusti, in colloquio con *Il Sole 24 Ore*. Un milione dunque di potenziali clienti che "simulano" il proprio piano previdenziale ottimale e che in prospettiva possono diventare nuovi assicurati. «Questo dimostra che la nostra offerta e il nostro prodotto risponde alla domanda esistente e che l'interesse è elevato» ha aggiunto. D'altra parte, ha commentato ancora Agrusti, c'è anche un aspetto di «servizio» che avvicina le persone a Propensione: «La possibilità di confrontare il proprio fondo con quella che secondo noi è invece la proposta migliore per il loro profilo, sia in termini di qualità che di costi». Ed è proprio l'aspetto dei costi che rappresenta un tassello determinante: «Le differenze in certi casi tra un prodotto e l'altro sono abissali, talvolta si arriva a cifre complessive vicine 100 mila

euro», ha commentato il manager.

«L'accordo siglato rappresenta una buona opportunità di sviluppo soprattutto dal punto di vista industriale in un ambito, quello della previdenza, in piena espansione. In Italia, secondo gli ultimi dati diffusi da Covip, a fine settembre 2021 le posizioni in essere presso le forme pensionistiche complementari sono 9,571 milioni, in crescita di 229.000 unità (+2,5%) rispetto a dicembre 2020, mentre le risorse destinate alle prestazioni sono, sempre a fine settembre 2021, pari a 208,5 miliardi di euro, circa 10,5 miliardi in più rispetto al 2020», ha dichiarato Cesare Caldarelli, ceo di Vittoria Assicurazioni.

Vittoria dunque ha visto in Propensione la possibilità di potere «accelerare il proprio processo di digitalizzazione» ma allo stesso tempo ha anche intuito «il valore inespresso dell'asset focalizzato su un tema dalle elevate potenzialità come la previdenza integrativa», ha concluso Agrusti.

Propensione, che attualmente è il player di settore meglio posizionato digitalmente, offre una consulenza personalizzata e gratuita, dal check-up previdenziale alla sottoscrizione online, garantendo ai propri clienti i prodotti più adeguati alle loro esigenze e quelle della loro famiglia, il tutto a costi equi. Lo fa peraltro sottolineando la necessità di cominciare il percorso già da ragazzi, magari finanziato dai genitori, e di immaginare il fondo pensione anche come risorsa possibile per colmare le esigenze finanziarie che potrebbero presentarsi tra il momento della riscossione della pensione pubblica e la cessazione del rapporto di lavoro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA