



Alleanza Assicurazioni, ad Passero: “Progetto Next entra nella fase esecutiva”

•

Descrizione

(Adnkronos) “Oggi si entra nella fase esecutiva del progetto “Next”, lanciato già il 9 ottobre scorso. Parte, quindi, a Genova l’“execution”, che significa capire che i confini tra settore bancario e assicurativo sono sempre più labili. Pertanto, se le banche fanno assicurazione, le grandi assicurazioni devono fare anche finanza”. Lo ha sottolineato Davide Passero, amministratore delegato di Alleanza Assicurazioni, in occasione della Convention 2026 “Next To The Future” di Alleanza Assicurazioni, storica compagnia del gruppo Generali, nel corso della quale ha presentato le linee strategiche del nuovo anno all’insegna di “Next”: la trasformazione industriale che punta sull’evoluzione della consulenza professionale per rafforzare la leadership in protezione, previdenza, risparmio e investimento.

Ci si traduce ha ribadito in “abilitare e fare investimenti sulle nostre persone e avere la consapevolezza che fornire un’alternativa di conto corrente ai nostri clienti significa non solo offrire un nuovo prodotto” spiega ma dare loro uno strumento di utilizzo quotidiano, rendendo, di conseguenza, Alleanza una buona abitudine quotidiana per i nostri clienti e rafforzando anche la relazione con essi”.

Là ad Alleanza Assicurazioni, poi, racconta come cambierà il lavoro degli agenti sul territorio che si troveranno ancora più a contatto, per alcuni aspetti, con i clienti: “Si tratta di un cambiamento basato su un’evoluzione di competenze. Noi veniamo da un settore assicurativo dove le competenze sono tipicamente sul versante della protezione, delle assicurazioni”. Ora, “è necessario integrare queste competenze con una maggiore attenzione alle tematiche di carattere finanziario, così come le banche, che entrano nelle assicurazioni, devono integrare competenze assicurative presso i loro dipendenti”, sottolinea Passero.

Pertanto, si tratta di un grande sforzo di upskilling, cioè “mettere le persone nelle condizioni di guardare al futuro di una professione che sarà sempre più di qualità” continua Passero “Noi pensiamo che il mercato sarà sempre più selettivo, i clienti diventeranno sempre più esigenti e solo chi è in grado di stare all’altezza delle aspettative dei clienti riesce a rimanere su questo mercato con successo”.

Alleanza 5, ad oggi, il primo network completamente digitalizzato d'Europa. In tale contesto, Passero illustra le prospettive future nell'integrazione dell'intelligenza artificiale per rendere la consulenza ancora pi personalizzata, efficace e accessibile: «Noi abbiamo fatto questo passo ormai molti anni fa e oggi la nostra operativit 5 tutta online. Non c' pi carta con cui viene svolto un servizio al cliente. Per6, il digitale non 5 tanto un tema di efficienza di processo ma 5 qualit di servizio perch ci permette di essere pi vicini, pi tempestivi e avere una maggiore capacit di interazione con i clienti, sia in presenza che a distanza» aggiunge l'ad di Alleanza Assicurazioni «il cuore di questa professione e di questi strumenti 5 aumentare il livello di relazione: il conto corrente, infatti, 5 un grande strumento di relazione arricchita perch i clienti lo usano quotidianamente per i loro pagamenti». «Pertanto, essere nel cuore e nelle mani dei nostri clienti 5 un fattore fondamentale», conclude Passero.

»

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Febbraio 5, 2026

Autore

redazione