

One Allianz: grande successo per l'evento dedicato al modello di Casa Allianz

- *La Convention One Allianz ha riunito a Milano il top management del Gruppo, gli Agenti Allianz e i Consulenti Finanziari Allianz Bank FA che già collaborano offrendo una consulenza specializzata, omnicomprensiva e olistica ai clienti di entrambe le società*
- *Le reti dei professionisti del Gruppo evolvono per offrire insieme, in una vera e propria partnership, Casa Allianz, i migliori prodotti e servizi alla clientela privata e imprenditoriale per la protezione dai rischi e per la gestione di patrimonio e investimenti*

Milano, 6 aprile 2023 – Grande successo per *One Allianz*, l'evento in presenza organizzato a Milano dal Gruppo assicurativo-finanziario per evidenziare le opportunità di *Casa Allianz*, il modello - unico sul mercato - che vede collaborare gli Agenti Allianz e i Consulenti Finanziari di Allianz Bank Financial Advisors per offrire i migliori prodotti e servizi di protezione e consulenza finanziaria alla clientela di entrambe le società, guidate rispettivamente da Giacomo Campora, Amministratore Delegato di Allianz S.p.A. e Paola Pietrafesa, Amministratore Delegato di Allianz Bank Financial Advisors.

La Convention *One Allianz*, che ha riunito nei giorni scorsi a Milano oltre 600 tra Agenti e Consulenti Finanziari del Gruppo provenienti da tutta l'Italia, è stata la prima occasione di incontro in presenza dedicata a Casa Allianz per confrontarsi con le reti distributive sull'ecosistema, definito come una vera e propria partnership dove le due realtà mettono a fattor comune competenze e specializzazione per offrire un servizio di tutele e consulenza finanziaria completo e rotondo; un ecosistema che si nutre di visione, strategia e ascolto al servizio dei bisogni del cliente e fondato su un patto sancito tra Agente e Consulente Finanziario, che permette di far evolvere la relazione con la clientela verso una nuova prospettiva di futuro.

Il top management della Compagnia e il top management della Banca Rete hanno illustrato insieme, dal palco allestito nello spazio eventi Superstudio Più, il progetto strategico e le novità di *Casa Allianz*, che punta a valorizzare le competenze distintive sul mercato del Gruppo Allianz e offrire ai clienti una consulenza specialistica, omnicomprensiva e olistica che unisce gli aspetti di protezione assicurativa, con la consulenza di Agenti professionisti Allianz, con quelli della gestione del patrimonio e degli investimenti della clientela, famiglie e imprese, servita dalla rete dei Financial Advisors di Allianz Bank. Si realizza così l'ottimizzazione della gestione totale dei rischi legati alla persona, al patrimonio e alle attività professionali e imprenditoriali per liberare risorse investibili.

Comunicato stampa

Paola Pietrafesa, Amministratore Delegato di Allianz Bank Financial Advisors, alla guida di entrambe le reti distributive degli Agenti Allianz e dei Consulenti Finanziari Allianz Bank, ha concluso i lavori della mattinata con un intervento sul valore della consulenza olistica. *“I principi ispiratori del progetto Casa Allianz si possono riassumere in tre concetti. Il primo è la reciprocità, intesa come fiducia, condivisione di clienti, ma anche conoscenza reciproca, tra Agente e Financial Advisor, della rispettiva offerta di prodotti e servizi di ciascuna delle due realtà. Il secondo concetto è la specializzazione, intesa come competenze specifiche e tecniche, esperienza e l’andare in profondità sulle cose, e le expertise distintive delle nostre due realtà. Infine, il metodo, ovvero la pianificazione degli incontri comuni con i clienti, l’operatività sul campo, l’organizzazione fisica di Casa Allianz. Un modello Win-Win per tutti gli stakeholders: i nostri clienti in primis, le reti di professionisti e anche il nostro azionista Allianz SE”.*

Giacomo Campora, Amministratore Delegato di Allianz S.p.A. ha invece concluso la giornata con una analisi molto apprezzata sui mercati finanziari, riprendendo i temi trattati nel pomeriggio in due tavole rotonde con gli asset manager del Gruppo Allianz e i gestori globali partner, tra i migliori al mondo: un excursus di quasi trent’anni di storia dei mercati dei capitali, ripercorrendo anche le tappe più innovative e di successo nel percorso di crescita del Gruppo Allianz in Italia.

I lavori hanno visto salire insieme sul palco Domenico Martiello e Mario Ruta, responsabili commerciali rispettivamente di Allianz S.p.A. e di Allianz Bank FA che hanno presentato i risultati del progetto, che vede già oggi circa 350 Agenzie e oltre 700 Consulenti Finanziari collaborare insieme nei servizi di consulenza e ascolto dei clienti e hanno quindi illustrato le potenzialità ancora inesprese del progetto, proposto alle due reti distributive formate da circa 2.000 Agenti Allianz e circa 2.300 Consulenti Finanziari Allianz Bank che, in totale, rappresentano assieme ai loro collaboratori circa 25.000 persone sul territorio. Diverse anche le testimonianze dei professionisti delle due reti che hanno raccontato le proprie esperienze “sul campo” con la piena soddisfazione dei clienti.

Il responsabile marketing di Allianz Carlo Balzarini si è soffermato sui primati raggiunti da Allianz e da Allianz Bank FA: la soddisfazione dei clienti al top, l’eccellenza tecnica e di prodotto con Allianz ULTRA, la nuova piattaforma di risk management sviluppata per la protezione della salute, della casa, del patrimonio e dell’impresa, e Allianz Lithium, la prima polizza lanciata in Italia per la nuova mobilità elettrica; oltre alle soluzioni di investimento personalizzate per i vari segmenti di clientela, dei servizi esclusivi per la fascia di clienti più esigenti e delle piattaforme di prodotti altamente competitivi all’interno dell’offerta di Allianz Bank per la cura dei patrimoni, quali Challenge Pro e Challenge Private. Sono state poi sottolineate la forza del brand Allianz, che è il primo brand assicurativo al mondo, la solidità finanziaria di Allianz SE (rating AA di Standard & Poor’s), l’eccellenza nella gestione dei sinistri assicurativi, così come il posizionamento della banca rete che si è affermata quale banca private leader in Italia e ai primi posti nella raccolta qualificata nel 2022 e da inizio anno secondo i dati di Assoreti, ed anche l’eccellenza dell’offerta, con lo sviluppo di iniziative commerciali dedicate a vantaggio dei clienti di entrambe le società in ottica di cross e up-selling.

Comunicato stampa

Non poteva mancare il contributo dei migliori gestori sul mercato, selezionati da Allianz per servire al meglio i clienti sul fronte degli investimenti: gli asset manager del Gruppo Allianz internazionali con [Enzo Corsello](#), Country Head per l'Italia di Allianz Global Investors e [Adriano Nelli](#), Executive Vice President e a capo del team Global Wealth management Italia di PIMCO e molti altri gestori globali, partner tra i migliori al mondo, che hanno animato nel pomeriggio della Convention One Allianz due tavole rotonde di approfondimento sugli scenari dei mercati finanziari: BlackRock, Fidelity, Franklin Templeton, JP Morgan, Morgan Stanley, Pictet.

Laura Pavani, responsabile sviluppo professionale delle reti, ha annunciato l'imminente lancio di una nuova Faculty congiunta dedicata a Casa Allianz, nell'ambito dei programmi di alta formazione sviluppati dalle Business School di Allianz e di Allianz Bank. [Daniele Venezia](#), assieme a [Marco Negri](#) responsabili rispettivamente della pianificazione commerciale di Allianz S.p.A. e di Allianz Bank hanno approfondito gli aspetti remunerativi per le reti.

Numerosi sono stati gli spunti e i contenuti relativi agli scenari competitivi e del futuro. La giornata dei lavori ha visto infatti la partecipazione di illustri esponenti accademici, come il professor [Carlo Alberto Carnevale Maffè](#), docente di Strategia all'Università Bocconi di Milano, e il professor [Alessandro Rosina](#), esperto di demografia e docente di Demografia e Statistica sociale all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Allianz Italia è uno dei principali assicuratori italiani e fa parte del gruppo Allianz SE, tra i leader mondiali nel settore assicurativo e nell'asset management, con circa 159 mila dipendenti al servizio di 122 milioni di clienti in oltre 70 paesi. In Italia, secondo mercato assicurativo per il Gruppo dopo la Germania, Allianz S.p.A. opera con oltre 4.700 dipendenti al servizio di più di 8 milioni di clienti, attraverso una rete distributiva multicanale composta da oltre 25mila tra Agenti, collaboratori sul territorio e Financial Advisor, importanti accordi di bancassurance, e la compagnia diretta Allianz Direct S.p.A.

Allianz Bank Financial Advisors S.p.A. è la banca italiana del Gruppo Allianz. Da oltre 50 anni si impegna nel soddisfare la clientela privata interessata ai servizi di investimento, posizionandosi tra le prime banche del suo settore in Italia per patrimonio in gestione, qualità e valore dei suoi oltre 2.300 Financial Advisors. Una realtà solida e in costante crescita il cui azionista di riferimento, Allianz SE, è una delle più forti comunità finanziarie al mondo e detiene una solidità certificata dal rating AA dell'agenzia Standard & Poor's, con Outlook stabile dal 2007. All'interno di Allianz Bank Financial Advisors, Allianz Bank Private si colloca nel panorama italiano del private banking con un modello di business basato sul costante innalzamento della professionalità dei suoi oltre 600 consulenti Private e sulla centralità della relazione con il Cliente.

Challenge Pro e Challenge Private sono prodotti di investimento assicurativi Unit-Linked emessi da Dartá Saving Life Assurance dac. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima dell'adesione leggere attentamente il Set Informativo e lo specifico KID sul fondo tematico, disponibile presso le filiali della Banca, i Centri di Promozione Finanziaria e sul sito www.allianzbank.it e su www.darta.ie.



Paola Pietrafesa, Amministratore Delegato di Allianz Bank Financial Advisors sul palco della Convention One Allianz



Giacomo Campora, Amministratore Delegato di Allianz S.p.A.



Paola Pietrafesa, Amministratore Delegato di Allianz Bank Financial Advisors, al centro con a destra Domenico Martiello, responsabile commerciale di Allianz S.p.A. e a sinistra Mario Ruta responsabile commerciale di Allianz Bank Financial Advisors



Il responsabile marketing di Allianz Carlo Balzarini

Foto credits: Dario Palermo