

LA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELL'INTERMEDIARIO ASSICURATIVO

I gruppi aziendali a supporto degli agenti per integrare l'offerta delle mandanti: tattica o strategia?

relatore: Roberto Fresia, *Sna*



1 marzo 2016 - Milano



I gruppi aziendali a supporto degli agenti per integrare l'offerta delle mandanti: tattica o strategia?



Milano, 1 marzo 2016

Roberto Fresia

Presidente Comitato Gruppi Aziendali SNA

L'evoluzione del ruolo dei Gruppi Agenti Aziendali



NOVITA' NORMATIVE

- Abolizione dell'esclusiva
- Libere collaborazioni fra intermediari
- Nuovi adempimenti e requisiti (es. formazione)

CRISI DI SOSTENIBILITA' DELLE AGENZIE

- Riduzione numerica di agenti e agenzie
- Crollo della redditività

CAMBIAMENTO DELLE MANDANTI

- Acquisizioni e fusioni di compagnie
- Entrata e uscita di player
- Costituzione di gruppi di vaste dimensioni

INNOVAZIONE TECNOLOGICA

- Disponibilità di numerose soluzioni sul mercato
- Esigenza di favorire l'accesso a basso costo alle nuove tecnologie

- **I profondi cambiamenti che hanno coinvolto gli agenti negli ultimi anni hanno costretto i Gruppi Agenti Aziendali ad evolvere.**
- **Oggi i Gruppi Agenti Aziendali non sono più solamente il referente della compagnia per le trattative «politiche» ma rappresentano un supporto imprescindibile per gli associati per più fattori:**
 - **Integrazione dell'offerta della mandante**
 - **Supporto all'accesso alle nuove tecnologie**
 - **Erogazione di pluralità di servizi**

Tattica, strategia o...necessità?



TATTICA

- Iniziative isolate e occasionali legate a situazioni contingenti (es. accordi per ovviare a improvvisi cambiamenti di politica della mandante)

STRATEGIA

- Lancio e attuazione di iniziative a lungo termine caratterizzanti rispetto al contesto competitivo attuale e finalizzate a creare sinergie e sfruttare convenienze con altri soggetti (es. creazione società di servizi e/o di intermediazione, accordi con altri gruppi, ...)

NECESSITA'

- Iniziative e interventi «obbligati» per ovviare alle criticità quotidiane che gli associati affrontano nel rapporto con la mandante (es. ricerca partner specialistici per l'assunzione di rischi «non graditi» alla mandante)

- **Le iniziative recenti dei Gruppi Agenti Aziendali sono diversificate e difficilmente classificabili fra tattiche e strategiche.**
- **Semmai, in molti casi è il carattere di «necessità» ad emergere, nell'ottica di intervenire per risolvere tempestivamente oggettive criticità che gli associati si trovano ad affrontare.**

Le linee guida delle iniziative dei Gruppi Agenti



RAZIONALIZZAZIONE DELLE RAPPRESENTANZE AZIENDALI PER ACQUISIRE MAGGIOR POTERE CONTRATTUALE

- Federazioni di Gruppi Agenti
- Fusioni / Incorporazioni di Gruppi Agenti



SUPPORTO ALL'AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA ASSICURATIVA

- Costituzione / Acquisizione di partecipazioni di società agenziali (sezione A) o di brokeraggio (sezione B)
- Accordi con compagnie specialistiche
- Accordi fra Gruppi Agenti per lo sviluppo di collaborazioni



SUPPORTO ALL'ACCESSIBILITA' DELLE NUOVE SOLUZIONI TECNOLOGICHE

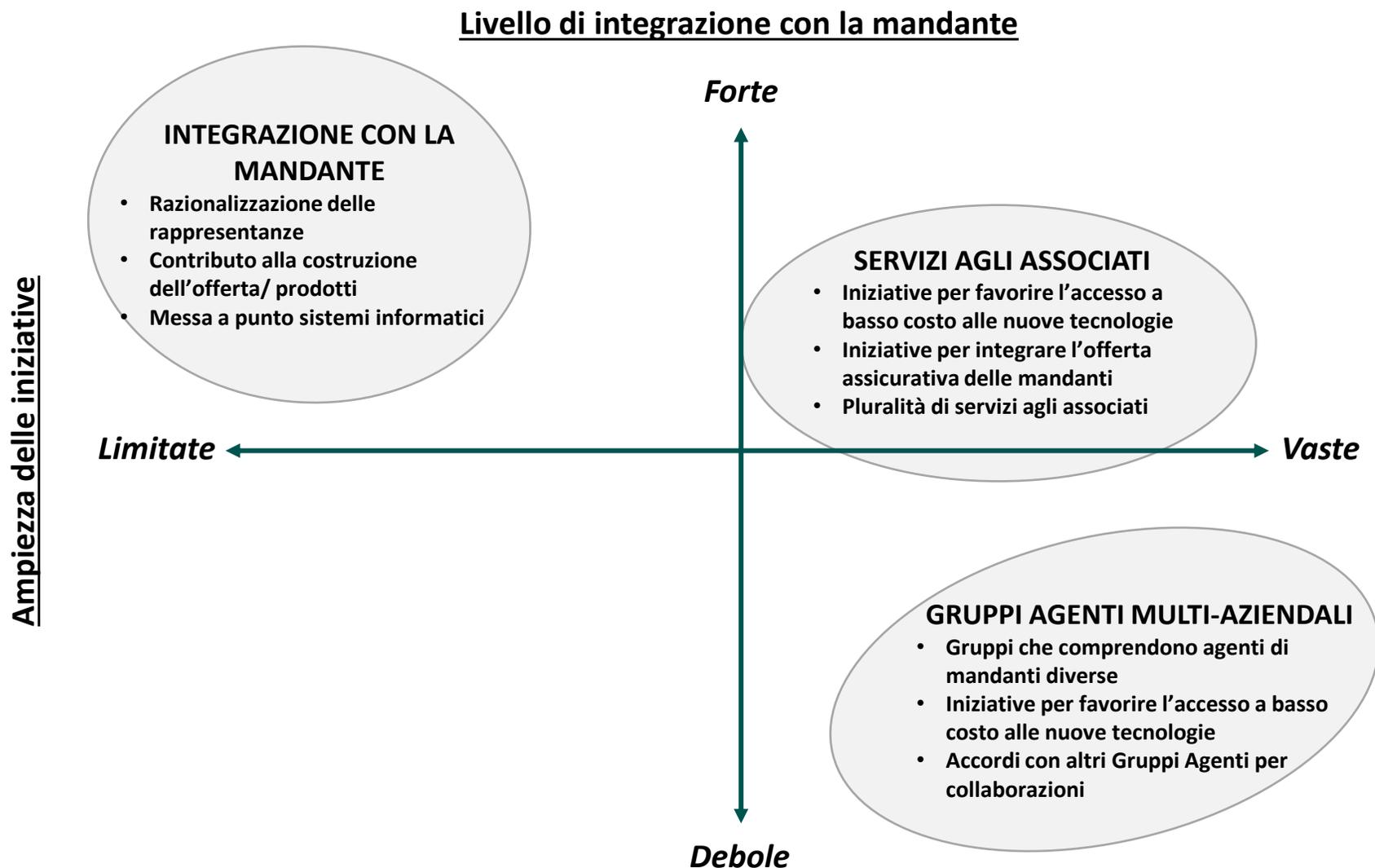
- Creazione di società di servizi per l'erogazione di soluzioni tecnologiche
- Sviluppo di sistemi gestionali e amministrativi di gruppo
- Partnership con software house



EROGAZIONE DI SERVIZI A BASSO COSTO AGLI ASSOCIATI

- Costituzione di società ad hoc per l'erogazione della formazione
- Costituzione di società ad hoc per la diffusione di servizi a basso costo agli associati (supporti normativi e fiscali, informatica, organizzazione eventi, cancelleria,)

Gli approcci dei Gruppi Agenti Aziendali sono molto differenziati



Non esiste una soluzione ottimale per tutti, ma soluzioni ottimali per gli associati



▶ Negli ultimi anni i Gruppi Agenti Aziendali hanno profondamente modificato la loro ragion d'essere, divenendo un supporto costante e quotidiano per gli associati che va oltre le trattative con la mandante. Ruolo ancor più giustificato dal fatto che quasi totalità degli agenti è iscritto al Gruppo Agenti.

▶ Le riforme normative recenti, la crisi di sostenibilità delle agenzie e i profondi cambiamenti delle mandanti hanno indotto i Gruppi Agenti ad assistere gli associati sia nell'accessibilità delle nuove tecnologie che nell'integrazione dell'offerta delle mandanti.

▶ Le iniziative attuate dai Gruppi sono differenziate per livello di integrazione con la mandante, ampiezza e respiro (tattiche o strategiche) e vanno inquadrare nello specifico momento storico della mandante e del Gruppo stesso (es. riorganizzazioni, fusioni, crisi aziendali, ...)

▶ L'aspetto saliente che emerge dallo studio è che non esiste una soluzione ottimale per tutti gli agenti, né è possibile fare una graduatoria delle iniziative. Esistono semmai soluzioni ottimali per gli associati dei singoli gruppi, ed in questo senso è fondamentale disporre della lungimiranza e della sensibilità necessarie per capire gli interessi e le esigenze degli associati e attuare le iniziative più efficaci.