



La Rete che apprende: ripensare i rapporti con i partner distributivi

Ruggero Frecchiami – Direttore Generale Assimoco

Milano, 11 Aprile 2013

L'innovazione di tipo manageriale, ovvero dei modelli di gestione, come elemento imprescindibile legato al successo dell'impresa



'E' stato abbondantemente dimostrato che più la competizione è feroce su mercati liberalizzati, **meno sono i prodotti a fare la differenza**
E' ancora una volta l'**organizzazione**, ossia gli uomini e i loro modi di lavorare, ad avere in mano la soluzione dell'attuale equazione del fare meglio con meno '

'Lost in Management'
Francois Dupuy, 2011

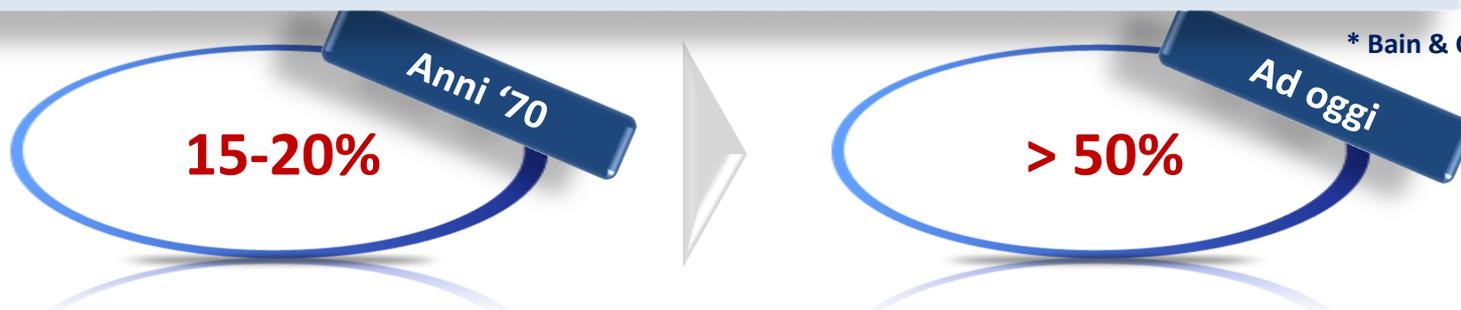


I sistemi complessi sono caratterizzati da elementi numerosi e diversi, messi in relazione tra di loro mediante connessioni numerose e non lineari



La 'turbolenza' dei mercati*

Settori economici caratterizzati da importanti cambiamenti nelle regole competitive e rapide trasformazioni nel posizionamento dei player nei confronti dei concorrenti



* Bain & Company

L'elevata instabilità delle performance**

La percentuale di aziende che presenta elevata instabilità di performance è passata dal 35% del 1985 al 73% del 2006 (rating S&P 500 - stabilità dei guadagni a lungo termine)



** Colvin, dati S&P

Il riconoscimento della complessità ambientale implica l'adozione di logiche manageriali e organizzative differenti



Apprendimento

Acquisire **competenze trasversali** che mettano in grado l'impresa di comprendere situazioni sempre più complesse e dagli sviluppi imprevedibili, anche attraverso l'adozione di **processi ricorsivi**

Decentramento

Agevolare lo **sviluppo di intelligence decentrate**, per conseguire una visione allargata delle possibilità di sviluppo del business in coerenza alla effettive esigenze del cliente

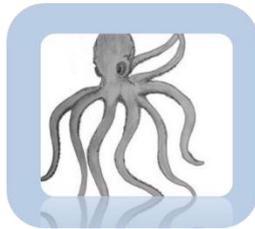
Flessibilità Operativa (Simbiosi)

Sviluppare **capacità di comprensione delle esigenze dei partner**, per **rispondere in modo** efficace e **coordinato** ai mutamenti del contesto competitivo

Ridondanza

Accrescere la **capacità di adattamento dell'impresa**, e quindi la sua competitività, attraverso la **ridondanza di asset intangibili** e la ricerca della **ridondanza di tipo cognitivo**

Networking e Cooperazione



L'evoluzione del modello manageriale proteso all'elasticità: dalla riduzione all'assorbimento della complessità



	<i>Modello Classico</i>	<i>Modello Complesso</i>
 Finalità d'impresa	Massimizzare il profitto	Favorire l' evoluzione nel tempo
 Focus gestionale	Ricerca di efficienza e produttività	Ridondanza e apprendimento
 Futuro	In parte prevedibile	Non prevedibile
 Apprendimento	Estrapolazione per dati storici	Per tentativi
 Ruolo del management	Controllare	Creare contesti favorevoli
 Orientamento del manager	Esecutivo	Esplorativo
 Formulazione strategie	Dall'alto, favorendo intese, ordine, armonia	Anche dal basso , accettando conflitti, disordini, disarmonia

Il Gruppo Assicurativo del Movimento Cooperativo italiano



Business Vita
Business Danni

Premi 2012: 237 mln €
Premi 2012: 229 mln €



Assimoco (*ASSICURAZIONI MOVIMENTO COOPERATIVO*) è il gruppo assicurativo del **Movimento Cooperativo italiano**



Il Gruppo è composto da **Assimoco S.p.A.** e **Assimoco Vita S.p.A.**, che hanno iniziato ad operare nel mercato assicurativo rispettivamente nel **1979** e nel **1990**



Le due compagnie distribuiscono i propri prodotti in collaborazione con circa **400 Banche di Credito Cooperativo - Casse Rurali ed Artigiane**, oltre che attraverso una rete di circa 86 **agenzie tradizionali e di cooperazione** diffuse sul territorio nazionale

Principali Azionisti



R+V Versicherung A.G.



Federazione
cooperative Raiffeisen



Fondosviluppo
(Confcooperative)



Capacità di ascolto delle esigenze dei partner distributivi, attraverso la previsione di momenti dedicati all'apprendimento



Modello di interazione con i partner intermediari

BEIRAT – Conferenza per l'Assicurazione

Presidenti e Direttori Generali dei top performer

Temi di natura operativa

CIRCOLI DELL'ECCELLENZA

Banche Dirette

- Direttori Commerciali e/o Referenti Bancassurance della banche dirette top performer

Agenzie di Riferimento Territoriale

- Direttori Commerciali e/o Referenti Bancassurance delle agenzie di riferimento top performer

CONFERENZA PER L'ASSICURAZIONE

Gruppo **Assimoco**

- ✓ **Condivisione della vision e dei piani di medio-lungo periodo della Compagnia**
- ✓ **Esperienze modelli organizzativi Bancassicurazione**
- ✓ **Individuazione temi di approfondimento operativo**

- ✓ **Condivisione di esperienze commerciali/operative comuni e best practice**
- ✓ **«Analisi post-azione» come strumento di apprendimento e miglioramento delle strategie di business**



Essere un'organizzazione eccellente significa attuare in modo efficace, coordinato e integrato, anche i processi più complessi



Le 3 fasi del processo di sviluppo prodotto

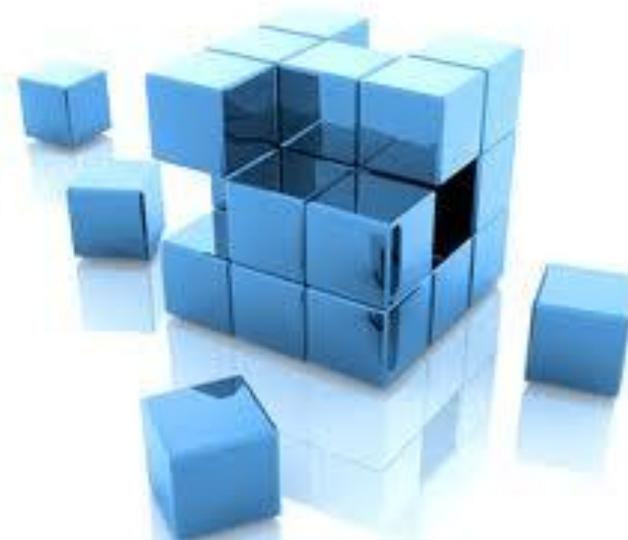
Concept

Sviluppo

Lancio

Obiettivi

- ✓ Garantire l'efficace **integrazione e coordinamento di risorse e competenze**, ricercando **sinergie** e potenzialità di **sviluppo e arricchimento** con gli **intermediari chiave**
- ✓ **Superare la logica sequenziale** delle diverse fasi del processo
- ✓ **Incrementare le prestazioni complessive di processo**, assicurando tempestività nella comprensione delle esigenze espresse o latenti dei clienti e partner, rispetto dei tempi ed efficacia nell'abilitare la rete al lancio
- ✓ **Standard operativi comuni e trasversali**



Apprendimento

Decentramento

Flessibilità Operativa
(Simbiosi)

Ridondanza

Il sistema d'offerta include un'ampia gamma di servizi in una logica di forte integrazione



Il partner distributivo è al centro del nostro sistema d'offerta

Supporto
Commerciale e
Organizzativo

Formazione

Marketing &
Comunicazione

Assistenza Pre e
Post Vendita

Check-up

Prodotti

Supporto Legale -
Normativo

Efficace Gestione
dei Sinistri

Sistemi IT

Il «check-up assicurativo» abilita gli intermediari bancari alla consapevolezza delle aree di miglioramento per lo sviluppo del business



consente al punto vendita di comprendere quale elemento del sistema d'offerta integrato necessita e diviene, in questo modo, un elemento abilitatore allo sviluppo della rete

Vantaggi per il partner intermediario

Integrazione in un processo strutturato di crescita della rete

Accedere a know-how specifico per la comprensione e gestione del business assicurativo

Mutuare modelli e best practice da realtà di successo

Caratteristiche del servizio offerto

- ✓ Analisi AS-IS a 360° dello specifico Punto Vendita
- ✓ Identificazione delle aree di miglioramento
- ✓ Definizione del modello TO BE, ovvero delle azioni necessarie per garantire lo sviluppo e la sostenibilità del business assicurativo dello specifico punto vendita
- ✓ Proposizione di una Road Map degli interventi

Il Partner Service rappresenta un servizio che consente una più efficace integrazione fra Compagnia e rete di partner intermediari



partner service

Assimoco

Struttura dedicata al servizio della rete di partner intermediari

Tipologia di Servizio offerto alla Rete

- ✓ Assistenza e gestione della sottoscrizione di polizze standard
- ✓ Ricezione richieste di quotazione e post-vendita sui rischi non standard, e passaggio al II livello dell'area assuntiva Danni
- ✓ Supporto su tutte le problematiche tecnico-informatiche

Utilizzo totale del Servizio

Utilizzo parziale del Servizio

Non utilizzo del Servizio

Flessibilità riconosciuta al Partner intermediario nell'adozione del modello di servizio, sulla base delle specifiche esigenze e dello stadio di sviluppo

Collaborazione e sinergie fra la rete agenziale e le Unioni Provinciali presenti sul territorio per lo sviluppo consapevole del business Cauzioni



La tecnologia come abilitatore alla competizione nella complessità



Integrazione con i sistemi dei nostri Partner e Personalizzazione



Nuovo Sistema d'Offerta basato sulla Semplificazione dei processi

Innovazione Tecnologica e Digitale al servizio di una Comunicazione efficace per Partner e Clienti



Apprendimento Personale e Apprendimento dell'Organizzazione per lo sviluppo del capitale intellettuale e delle competenze



Sviluppo del Capitale Intellettuale e dell'Organizzazione come presupposto per la crescita dei Partner Intermediari



- ✓ Sviluppo delle competenze trasversali e delle competenze specifiche per le singole famiglie professionali
- ✓ Riorganizzazione delle aree aziendali più a diretto contatto con la rete di partner intermediari
- ✓ Programma di iniziative per il potenziamento del servizio formativo erogato alla rete:
 - ✓ Aula virtuale
 - ✓ Potenziamento della piattaforma a supporto, in ottica di apprendimento e programmazione dei piani formativi
 - ✓ Modelli formativi differenziati per modalità di fruizione
 - ✓ Programma formativo differenziato per canale e per destinatario
 - ✓ Catalogo formazione





Equità

Elemento essenziale a garanzia della sostenibilità nel medio-lungo periodo del rapporto di partnership



Fiducia

Elemento indispensabile per sviluppare e alimentare il rapporto di collaborazione e attuare un'integrazione efficace. E' alla base dell'apprendimento