

# ITALIANA E ILLIMITY, INSIEME PER LA CONSULENZA ALLE PMI

di GIACOMO CORVI

UNA RECENTE PARTNERSHIP FRA LE DUE REALTÀ PUNTA A SVILUPPARE, ANCHE IN UN'OTTICA DIGITALE, L'OFFERTA DI PRODOTTI E SERVIZI ASSICURATIVI ALLE IMPRESE. FONDAMENTALE, COME SPIEGANO LUCA COLOMBANO E CARLO PANELLA, RESTERÀ TUTTAVIA IL RUOLO DEGLI INTERMEDIARI NEL CONFRONTO CON LE AZIENDE CLIENTI

La strategia distributiva di **Italiana Assicurazioni** si è recentemente arricchita di un nuovo canale per il collocamento dei suoi prodotti e servizi assicurativi. La compagnia, parte della galassia di **Reale Group**, ha infatti annunciato a maggio la sottoscrizione di una partnership con **illimity Bank** per offrire, come si legge in una nota stampa, “alle piccole e medie imprese, target della piattaforma *b-ilty*, un’ampia gamma di soluzioni assicurative dedicate”. Nel dettaglio, prosegue la nota, l’offerta della compagnia “coprirà i due ambiti cruciali di ogni attività: la protezione dell’impresa e della sua attività e i servizi per l’impresa e i suoi dipendenti”.

“Con questa iniziativa abbiamo dato piena concretezza a quello che il mercato si limita spesso soltanto a professare: sfruttare l’apertura e l’interconnessione dello scenario attuale per definire nuove collaborazioni e realizzare insieme qualcosa che, da soli, avrebbe costi e tempi insostenibili”, osserva **Luca Colombano**, vice direttore generale di Italiana Assicurazioni, coinvolto in questa intervista insieme al collega **Carlo Panella**, head of direct banking di illimity Bank. “La nostra compagnia – prosegue – è sempre alla ricerca di nuove partnership, soprattutto se innovative e prestigiose come quella che abbiamo stretto con illimity, per sperimentare nuove modalità di approccio al mercato”. Toni simili anche per Panella, il quale sottolinea in apertura “la qualità dei prodotti e della rete distributiva di Italiana Assicurazioni: la nostra strategia – dice – prevede un posizionamento di una banca completa, in grado di rispondere a tutte le esigenze delle piccole e medie imprese, e per questo l’individuazione di partner affidabili come specialisti di settori che siano adiacenti al nostro servizio”.



**Luca Colombano**, vice direttore generale di Italiana Assicurazioni

## POLIZZE E SERVIZI ALLE PMI

La partnership, come detto, si basa sull’offerta di prodotti e servizi alle aziende di piccole e medie dimensioni. “Forniremo tutte le soluzioni utili alla protezione delle attività d’impresa: dalle coperture di continuità ai rami speciali, passando per settori come cauzioni, trasporti e polizze collettive”, illustra Colombano. “Grazie poi al contributo di **Blue Assistance** – aggiunge – saremo in grado di fornire soluzioni di welfare aziendale e ulteriori servizi destinati al benessere dei dipendenti”. Altre iniziative sono già in cantiere. “illimity Bank e **Banca Reale** sono stanno lavorando su un’offerta nel settore del *factoring*”, rivela Colombano.

Intanto, le soluzioni di Italiana Assicurazioni completano l’offerta di *b-ilty* per le piccole e medie imprese. “*B-ilty* è una vera e propria banca digitale, che parte dal conto corrente, arriva ai finanziamenti e, adesso,

anche alle assicurazioni”, spiega Panella. “Il nostro obiettivo – prosegue – è porci come un punto di riferimento per il mercato delle Pmi e, per farlo, abbiamo bisogno di un catalogo che possa rispondere a tutte le esigenze delle aziende, compresi dunque anche i loro bisogni di protezione”.

## UN MERCATO DIFFICILE MA PROMETTENTE

Quello delle piccole e medie imprese è un mercato che sta riscuotendo un crescente interesse presso banche e assicurazioni. E non potrebbe essere altrimenti, visto che in passato il settore delle Pmi non ha ricevuto l’attenzione che forse meritava. “È un mercato piuttosto complesso, difficile da affrontare in un’ottica industriale come si potrebbe fare in ambito retail”, riflette Panella. “La marginalità limitata rispetto alle complessità gestionali di questo segmento – prosegue – non consente di arrivare a soluzioni sartoriali per ogni singola realtà, ma tecnologia e digitalizzazione, affiancate a risorse con esperienza, possono contribuire a rispondere in maniera più appropriata alle esigenze delle piccole e medie imprese”.

In ambito assicurativo, com’è noto, la scarsa attenzione riservata negli anni alle Pmi si è tradotta in un profondo gap di protezione. “Gli imprenditori tendono a sottovalutare i rischi a cui sono esposti: lo vediamo tutte le volte che ci troviamo a dover gestire un sinistro”, dice Colombano. “Mi sento però molto ottimista su questo fronte: il settore ha già registrato tassi di crescita interessanti, di spazio ce n’è per tutti e penso – sottolinea – che l’ascolto del cliente e l’offerta di risposte ai suoi bisogni di protezione debba essere il compito principale della nostra rete di intermediari”.

## LA CONSULENZA È IL PRODOTTO

Già, gli intermediari: proprio loro sembrano essere il vero elemento distintivo della partnership fra Italiana Assicurazioni e illimity Bank. Per quanto infatti l’accordo possa essere inserito nella più ampia categoria della bancassicurazione, l’intesa fra le due società prevede un forte coinvolgimento degli intermediari di Italiana Assicurazioni. “Il tema della protezione è estremamente complesso, anche più di quello del credito, e necessita di una consulenza in grado di rispondere alle esigenze delle imprese”, afferma Panella. “Mi piace pensare che la consulenza sia il nostro vero prodotto e che le diverse soluzioni sottoscritte – aggiunge – siano il modo in cui questa consulenza viene declinata”.

All’interno della partnership un ruolo di primo piano



Carlo Panella, head of direct banking of illimity Bank

sarà ricoperto da **Italnex**, veicolo proprietario di Italiana Assicurazioni e società di Reale Group specializzata nell’emissione di polizze, che si occuperà della sottoscrizione delle soluzioni segnalate da illimity. “Non tutte le compagnie dispongono di uno strumento di questo genere: credo che sia questo il vero tratto distintivo della nostra partnership”, afferma Colombano. “È un modello di intermediazione – prosegue – che agevola innanzitutto illimity, che così non deve confrontarsi con ogni singolo intermediario, e poi anche i nostri agenti, in particolare quelli che noi definiamo **Agenti Next**, perché avranno la possibilità di rapportarsi con clienti che magari, senza questa partnership, non avrebbero mai incontrato”.

## SU L’ASTICELLA PER GLI AGENTI

Gli intermediari di Italiana Assicurazioni hanno ben accolto la partnership. “Ho molto apprezzato la proattività con cui gli agenti hanno ricevuto la notizia dell’accordo con illimity Bank”, dice Colombano. “Abbiamo una grande rete distributiva, la quarta per numero di agenti con quasi mille intermediari con mandato: abbiamo tutte le capacità e le risorse – aggiunge – per garantire presenza e capillarità su tutto il territorio nazionale, assicurando professionalità e rapidità di risposta a tutti i nostri clienti”.

Secondo Colombano, “la partnership è una grande opportunità per gli agenti, che finalmente possono vedere il mondo digitale e bancario come degli alleati e non come dei rivali”. Adesso, conclude il manager, “è arrivato il momento anche per loro di alzare l’asticella per garantire un servizio all’altezza delle aspettative di clienti e partner e per cogliere le occasioni che questa intesa potrà generare”.

