

---

# ITALIANA, ADESSO ANCHE NEL NOLEGGIO AUTO

---

di GIACOMO CORVI

---

UNA NUOVA PARTNERSHIP CON ALD AUTOMOTIVE ITALIA SEGNA L'INGRESSO DELLA COMPAGNIA IN UN MERCATO CHE STA MOSTRANDO INTERESSANTI MARGINI DI CRESCITA. LUCA COLOMBANO, IN QUESTA INTERVISTA, ILLUSTRÀ I DETTAGLI DELL'INIZIATIVA E ANALIZZA VANTAGGI E OPPORTUNITÀ PER LA RETE DEGLI INTERMEDIARI

**Italiana Assicurazioni** allarga il suo raggio d'azione. E si spinge oltre il tradizionale core business del welfare, addirittura oltre il classico perimetro delle polizze assicurative. La compagnia ha infatti recentemente annunciato una partnership con **Ald Automotive Italia** che segna l'ingresso della società nel settore del noleggio a lungo termine.

“Siamo molto contenti e soddisfatti dell'accordo che abbiamo sottoscritto con Ald Automotive Italia, uno dei maggiori player mondiali nel comparto del fleet management e del noleggio a lungo termine”, commenta **Luca Colombano**, vicedirettore generale e responsabile della distribuzione di Italiana Assicurazioni. “Stiamo parlando – prosegue – di un colosso del settore che soltanto in Italia vanta una flotta di quasi 180mila veicoli, una rete di circa 8mila centri di assistenza, più di 67mila clienti e un fatturato che nel 2019 è riuscito a sfondare il muro del miliardo di euro: è anche sulla base di questi numeri che abbiamo deciso di affidarci a loro per contribuire a soddisfare le nuove esigenze dei nostri agenti e clienti”.

## UN NUOVO MERCATO PER GLI AGENTI

L'iniziativa è partita alla fine dello scorso anno, con il lancio di un progetto pilota che ha coinvolto alcune agenzie della compagnia. Poi c'è stato il confronto con

le rappresentanze aziendali e, successivamente, il varo di un tavolo tecnico in cui, anche grazie al contributo di alcuni intermediari, sono stati definiti tutti i dettagli della partnership. Adesso è arrivato il momento della piena operatività. “L'iniziativa è aperta alla libera adesione di tutti gli agenti che vorranno sperimentare le potenzialità di questo nuovo mercato”, spiega Colombano. “Al momento – aggiunge – circa un centinaio di intermediari ha già fatto richiesta di una formazione specifica in questo ambito”. Secondo il manager, l'iniziativa può rivelarsi “un'enorme opportunità per gli intermediari, soprattutto per le agenzie che vogliono focalizzarsi su questo verticale, dedicando specifiche divisioni della propria attività a questo ambito di business”. Si tratta, prosegue, di “un progetto predisposto e studiato nei minimi particolari, un esempio concreto della collaborazione che la compagnia può offrire ai suoi intermediari, che credo potrà portare risultati più consistenti di iniziative estemporanee”.



**Luca Colombano**, vice direttore generale e responsabile centrale della distribuzione di Italiana Assicurazioni

## INTERMEDIAZIONE E ASSISTENZA

Il progetto sarà realizzato con il supporto di **Italnex** e di **Blue Assistance**. “Essere parte di un grande gruppo come **Reale Group** costituisce un privilegio che vogliamo e dobbiamo capitalizzare”, afferma Colombano. “La possibilità di fare affidamento su società come, appunto, Italnex e Blue Assistance, ma anche **Banca Reale** e **Reale Immobili**, ci consente – prosegue – di affrontare le evoluzioni di mercato in maniera graduale, senza strappi o eccessiva frenesia, dandoci tutto il tempo di valutare le opportunità di business e costruire un’offerta adeguata alle nostre esigenze”.

Nel dettaglio, Italnex è un veicolo proprietario di Italiana Assicurazioni e società di Reale Group che si occuperà dell’emissione delle polizze sottoscritte con i contratti di noleggio. “In questo modo manteniamo nella compagnia la polizza di ciascun mezzo noleggiato, garantendo ai nostri agenti e intermediari che questa resterà a casa loro”, illustra Colombano. Blue Assistance riceverà invece il mandato per il noleggio di Ald Automotive Italia, gestendo la contrattualistica verso gli agenti. “In futuro – afferma il manager – possiamo pensare di associare a questa attività anche l’offerta di servizi accessori”.

## LE OPPORTUNITÀ DI MERCATO

La decisione di entrare nel settore del noleggio a lungo termine, osserva Colombano, nasce da “una semplice constatazione: il mercato è in crescita e offre opportunità che abbiamo tutta l’intenzione di cogliere con

i nostri intermediari”. Basti pensare che “attualmente un’immatricolazione su quattro in Italia è destinata proprio al segmento del noleggio a lungo termine: non possiamo più parlare di un fenomeno legato al solo mondo delle grandi aziende, ma ormai è una tendenza che tocca anche i privati cittadini e le piccole e medie imprese”.

Ciò tuttavia non vuol dire, precisa subito Colombano, “abbandonare la propria filosofia aziendale e un core business focalizzato sul welfare per inseguire tutte le tendenze del mercato: il nostro obiettivo – spiega – è consolidare il nostro posizionamento e, allo stesso tempo, prestare la giusta attenzione verso l’evoluzione dei diversi scenari di riferimento per riuscire a cogliere le opportunità che dovessero emergere all’orizzonte”. Il discorso vale chiaramente anche per gli intermediari.

## NON SOLO POLIZZE PER GLI INTERMEDIARI

L’intervista si è tenuta proprio in concomitanza con l’ultima tappa del roadshow organizzato da Italiana Assicurazioni. “Al termine del mio intervento ho mostrato i dati sulle sovrapprovvisoni liquidate dalla compagnia dal 2019 al 2022 per effetto dell’accordo economico poliennale negoziato con le rappresentanze agenziali: ebbene, pur essendo tra le più alte del mercato, nel giro di soli tre anni, le commissioni per le polizze sui rami elementari sono raddoppiate, mentre si sono ridotte significativamente quelle relative al ramo auto”, afferma Colombano. “Il calo del premio medio dell’Rc auto – aggiunge – ha impattato molto sulla redditività delle agenzie e, per questo, è necessario investire anche in altri settori per raggiungere nuovamente un equilibrio economico soddisfacente per i nostri intermediari”.

Per farlo, secondo Colombano, sarà necessaria una profonda evoluzione di mercato. E, più nel dettaglio, lo sviluppo di capacità e competenze che possano permettere agli intermediari di andare anche oltre la classica polizza auto. “L’abbinamento di una copertura assicurativa a un’offerta di noleggio a lungo termine può consentire ai nostri agenti di recuperare volumi di affari e spazi di redditività”, osserva il manager. “Mi aspetto un grande futuro per gli intermediari, perché oggi c’è tanto bisogno di consulenza: gli agenti hanno dimostrato di saper superare momenti di crisi e sono convinto – conclude – che con la giusta predisposizione sapranno affrontare anche l’attuale evoluzione di mercato”.

