

UN NUOVO MODO DI ESSERE PROFESSIONISTA

A FARE LA DIFFERENZA NON È LA CATEGORIA O L'APPARTENENZA: QUELLO CHE CONTA È LA PREPARAZIONE E LA RELAZIONE CON IL CLIENTE. AD AFFERMARLO, UN EX AGENTE OGGI BROKER, GIANCARLO GUIDOLIN, AMMINISTRATORE UNICO DI CONSULENZE ASSICURATIVE

Dal monomandato al plurimandato al brokeraggio. Si può riassumere così l'*excursus* professionale dell'amministratore unico della società di brokeraggio **Consulenze Assicurative** (nonché presidente onorario dell'associazione agenti **Tua**), **Giancarlo Guidolin**. Scelte diverse, ma accomunate dalla convinzione che agire con professionalità, rafforzando il rapporto con il cliente, sia l'arma vincente in un mercato che cambia. "Con le *leggi Bersani* è arrivato il plurimandato ma – riflette Guidolin – mi chiedo quanti abbiano fatto uso di questa libertà: gli intermediari dicono il 30%, le compagnie sostengono il 10%. Al di là dei numeri, non credo che essere broker o agente plurimandatario voglia dire essere migliori di chi sceglie una sola mandante: si tratta solo di un modo diverso, ma ugualmente dignitoso, di interpretare questa professione. Le cose importanti restano la preparazione, la correttezza e la lealtà nel rapporto con il cliente".

RAPPRESENTANZE A CACCIA DI FACILI CONSENSI

Gli intermediari hanno bisogno di una rappresentanza diversa, per affrontare questioni cruciali, quale è la digitalizzazione. "I tempi di Peppone e don Camillo sono passati – conferma Giancarlo Guidolin, amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative – e raccogliere facili consensi serve a poco. Non vedo affrontare i temi importanti: cosa che, invece, le compagnie stanno facendo. Il rischio è quello di farci imporre il *digital* dalle imprese, mentre potremmo essere noi a crearci una nostra digitalizzazione che ci consenta di fare entrare i clienti dalle agenzie, senza passare dalle compagnie".



Giancarlo Guidolin, amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative

Quella di Guidolin è stata una scelta di indipendenza, ma anche di nicchia, che lo ha portato prima a ricercare una maggiore libertà, poi a scegliere di rappresentare un unico soggetto: il cliente. "Il legislatore europeo ha indicato, nel futuro dell'intermediazione, due figure di agenti, quelli legati e quelli indipendenti: se questo sarà realtà anche nel nostro Paese, molti dovranno fare scelte non facili, perché ancora troppo legati alla mandante più che da un senso di appartenenza o di identità da un rapporto di subordinazione".

COLLABORARE FA LA FORZA

Serve una presa di coscienza, secondo Guidolin, che non tutto ruota intorno agli agenti, soprattutto quando manca la professionalità. "Ci sono ancora spazi da recuperare, ma occorre formare la propria rete in modo adeguato e creare sinergie. Su questo – avverte – non servono le fusioni fredde, che mirano solo a chiudere punti vendita: unire due debolezze non fa una forza e non dà futuro. Viceversa, vanno create collaborazioni che fortifichino e soprattutto va rimesso il cliente al centro". **L.S.**