

INTERMEDIARI 2014: OBIETTIVO CONSULENZA

IL CONVEGNO SULLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA, ORGANIZZATO
DA INSURANCE CONNECT, HA COINVOLTO TUTTI I PROTAGONISTI
DELL'INTERMEDIAZIONE, LE RAPPRESENTANZE SINDACALI,
LE COMPAGNIE E LE ISTITUZIONI





Con una partecipazione di circa 350 persone, si è tenuto il 9 ottobre scorso il convegno organizzato da **Insurance Connect**, editore di questa rivista, dedicato ai canali di distribuzione. Al centro, le strategie per lo sviluppo delle reti agenziali, ma anche il rapporto tra compagnie e broker.

Perché le imprese dovrebbero continuare a investire sull'intermediazione tradizionale? Ora che le cose cambiano, e lo fanno con rapidità e profondità inattese, sul valore della consulenza occorre una riflessione più attenta. Esiste una relazione che dia un valore competitivo alla consulenza?

Intermediari 2014: obiettivo consulenza, interamente condotto dal direttore delle testate di Insurance Connect, **Maria Rosa Alaggio**, è stato un convegno vivo e a tratti molto acceso, soprattutto negli scambi senza esclusioni di colpi tra rappresentanze degli agenti e **Ania**.

Partendo dalla domanda se è possibile oggi proporsi come consulenti, professionisti dell'intermediazione, in un mercato che chiede da un lato risparmio e velocità, ma dall'altro offerte assicurative diversificate, qualità di prodotto e di servizio, il dibattito si è infiammato, come prevedibile, sui luoghi chiave delle trattative tra compagnie e il canale degli agenti.

Ma, mentre le rappresentanze discutono, gli altri canali (banche, Poste, compagnie dirette, comparatori) sono sempre più agguerriti, come ha dimostrato in apertura della giornata una ricerca presentata da **Scs Consulting**.

Di tali questioni le compagnie dovranno farsi carico se, come dicono sempre, vogliono mantenere l'agente al centro del business assicurativo. E qui, si intersecano tutti i problemi di carattere politico che stanno tormentando i rapporti intermediari-compagnie. Una delle questioni chiave è ridefinire contrattazione nazionale e quella secondaria: stanno cambiando gli equilibri tra le due? E in che termini?

Tra tavole rotonde e dibattiti, le *case history* presentate da alcuni degli sponsor del convegno. **Maurizio Ghiloso**, ad di **Dual** ha parlato delle possibilità di vendita delle soluzioni *tailor made*; mentre **Fabrizio Callarà**, numero uno di **Aec Wholesale group** ha illustrato le nuove iniziative della società di sottoscrizione nell'abito del full outsourcing per gli intermediari. Nel pomeriggio, **Michele Colio**, distribution e marketing director di **Aviva** ha parlato del nuovo ruolo dell'agente plurimandatario.

In questo scenario, infine, la giornata è stata chiusa dall'ultima tavola rotonda dedicata al rapporto tra intermediari e innovazione, tra *social network* e sviluppo delle relazioni e del business con i nuovi *device*.

Sul sito, www.insurancetrade.it, tutti i video del convegno e le presentazioni dei relatori.