

# AGENTI PIÙ FORTI CON LE COLLABORAZIONI

È LA SPINTA LEGISLATIVA A INTRODURRE NEL SISTEMA DISTRIBUTIVO ITALIANO UN NUOVO PARADIGMA OPERATIVO E STRATEGICO, BASATO SULLA COLLABORAZIONE TRA INTERMEDIARI. NE È CONVINTO MICHELE LANGUINO, RESPONSABILE AREA LEGALE DI SNA, INTERVENUTO AL CONVEGNO PER ESPRIMERE IL SIGNIFICATO, PER LA RAPPRESENTANZA SINDACALE, DEL TERMINE INNOVAZIONE

In un contesto di grande complessità come quello delineato dai cambiamenti in atto nel settore assicurativo, è possibile per gli intermediari fare un salto di qualità. Ne è convinto **Michele Languino**, responsabile dell'area legale del **Sindacato nazionale agenti** (Sna), intervenuto durante il convegno per parlare del ruolo dell'innovazione per il sindacato. Un'innovazione che trova il proprio punto di partenza dalla spinta legislativa. In particolare, Languino ha voluto concentrare il proprio intervento parlando a proposito della norma che permette agli intermediari di collaborare tra loro.

## LA COMUNICAZIONE ORIZZONTALE

L'intervento legislativo, secondo Languino, sebbene non cambi di per sé il mercato, può avere la capacità di rimuovere alcuni ostacoli e delineare scenari futuri differenti. In questo contesto è di fondamentale importanza la comunicazione di tipo orizzontale: "non ci si era mai chiesti se gli agenti, indipendentemente dalle reti di appartenenza, avessero bisogno di comunicare fra di loro", ricorda il rappresentante di Sna. "È chiaro che con l'arrivo della legge e con la possibilità di ampliare le occasioni di business, ci si è dovuti interrogare sin dal primo momento in merito alle necessità di investimento in tecnologia e in innovazione di cui un'agenzia deve dotarsi per poter cogliere queste opportunità".

Si tratta di un'esigenza nata per favorire la comunicazione a scopo professionale tra soggetti coinvolti nella collaborazione. "Se dobbiamo avviare un sistema di collaborazione – precisa Languino – dobbiamo vincere la sfida dell'efficienza. Non vogliamo certo stravolgere un modello di successo come quello del mandato affidato agli agenti – puntualizza – al contrario: riteniamo che questo sistema delle collaborazioni può permettere all'agente di risolvere quelle esigenze assicurative che talvolta un'impresa non può o non è in grado di

soddisfare perché al di fuori del proprio mercato. Tutto questo – spiega – va nell'interesse stesso dell'impresa proprietaria del marchio".

## VERSO UNA CONSULENZA DI NATURA COMPARATIVA

Lo Sna sta sviluppando degli strumenti che permettono di gestire in ottica di collaborazione il business assicurativo, "ben consapevoli che la risorsa provvigionale è limitata e va condivisa. È chiaro – ricorda Languino – che da qui al delinearsi della situazione attesa c'è bisogno di tempo". La sfida è partita. Per affrontarla nella maniera più attrezzata è necessario "rafforzare la fiducia nell'intermediario, figura che deve diventare un valore aggiunto per il punto vendita". Irrobustire la professionalità dell'agente, dunque, mettendolo in condizione di fare una consulenza di natura comparativa, che può essere un valore aggiunto per il punto vendita. "La parola d'ordine è quella di riportare il cliente in agenzia" conclude Languino. **B.M.**



**Michele Languino**  
responsabile area legale Sna