

# IL SEGRETO È NELLA SINERGIA

di LAURA SERVIDIO

CAMBIA IL MONDO DELL'INTERMEDIAZIONE E SERVONO NUOVI MODELLI E PIATTAFORME. DA GARANTIRE ATTRAVERSO SINERGIE E ACCORDI COMMERCIALI CHE DIANO PIÙ FORZA CONTRATTUALE. LA SOLUZIONE PER GARANTIRE L'ECCELLENZA, MANTENENDO LA PROPRIA AUTONOMIA, SECONDO BROKERS ITALIANI

In un mondo che cambia, anche il consorzio **Brokers Italiani** sta cambiando. “La risposta – spiega **Arnaldo Bergamasco**, presidente di Brokers Italiani – è nel garantire un servizio eccellente, da erogare attraverso sinergie e modelli organizzativi che diano più forza contrattuale e consentano, anche ai piccoli intermediari, di fornire prestazioni di alta qualità. Il mercato e i clienti ci chiedono l'eccellenza a 360 gradi e le nostre aziende devono organizzarsi e strutturarsi per garantirla tenendo conto delle proprie capacità economiche e finanziarie”.

Per questo motivo lo sforzo principale di Brokers italiani è volto a costruire “nuovi progetti strategici ed operativi, in grado di allargare l'orizzonte delle attività del consorzio e degli associati e che si vadano ad affiancare a quelli che, fino ad oggi, sono stati i tre pilastri: **Casbi**, l'internazionalizzazione e le convenzioni”.

## CASBI, LA CASSA DI ASSISTENZA BROKERS ITALIANI

Sul primo, la limitatezza delle risorse pubbliche disponibili ha reso necessaria la razionalizzazione del sistema sanitario nazionale verso un sistema misto pubblico privato, iniziando un percorso di riqualificazione della spesa che vede il passaggio da una spesa individuale a una spesa collettiva, con quote di mutualità e solidarietà che possono generare, per i cittadini, una più estesa capacità di accesso a forme integrative di assistenza, accrescendo il loro potere negoziale di acquisto.

“In quest'ottica – spiega Bergamasco – sono nate le casse di assistenza che entrano nelle aziende attraverso il



**Arnaldo Bergamasco**  
presidente di Brokers Italiani

broker per soddisfare le esigenze di salute e cura dei dipendenti e delle loro famiglie. In particolare, Casbi, è la cassa di assistenza integrativa dei Brokers italiani, nata dall'esperienza di professionisti che hanno fatto dell'indipendenza e del servizio al cliente la loro regola e che si distinguono per libertà di giudizio e autonomia: qualità che permettono di chiedere il meglio e di ottenere l'esclusiva sul prodotto creato, per governarlo e adattarlo alle reali esigenze dei propri assistiti.

Casbi è un fondo sanitario – autorizzato e iscritto alla relativa anagrafe, in conformità del decreto 27 ottobre 2009 – che garantisce soluzioni assicurative esclusive in convenzione con primarie compagnie assicurative nazionali e internazionali, in grado di soddisfare le esigenze derivanti dal ccnl, accordi o regolamenti aziendali”.

## L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Secondo strumento, il network internazionale. “Già dai primi anni di vita, il consorzio Brokers Italiani è membro di **Uniba**, uno dei maggiori network di società operanti nel settore del brokeraggio assicurativo e *risk management*, nato nel 1987 e presente in oltre 120 Paesi del mondo. La globalizzazione, la crisi del mercato assicurativo e lo sviluppo economico dei Paesi dell'est Europa ci ha portato, però, a voler cercare anche altre strade: oggi stiamo lavorando alla definizione di un'ulteriore partnership internazionale che ci permetterà di affiancare, in maniera ancora più completa, i nostri clienti nei loro processi di internazionalizzazione. Poter agire a livello internazionale è una condizione fondamentale, soprattutto in un momento come questo dove le imprese che sopravvivono meglio alla lunga fase di recessione sono quelle che operano su questi mercati”.

## LE CONVENZIONI

Infine, le convenzioni. Su questo filone, Brokers Italiani ha operato su due binari principali: per *rischi generici*, attraverso convenzioni con compagnie, studiate per essere competitive nel mercato sia a livello tecnico che economico; per *rischi particolari*, con l'organizzazione di commissioni tecniche in grado di definizioni *wording* non presenti nel mercato.

“Consapevoli che tutto questo, oggi, non è più sufficiente – conclude Bergamasco – stiamo lavorando per creare sinergie anche su progetti di sviluppo condivisi e sul rafforzamento degli accordi commerciali: partnership pensate e gestite nel rispetto dei reciproci ruoli e interessi, secondo vere e proprie logiche industriali che sono diventate indispensabili per affrontare le nuove sfide e coglierne le opportunità di sviluppo”.

## IL FUTURO



per allargare attività del consorzio



### IL BROKER DIVENTA MANAGER

I consorzio Brokers Italiani nasce nel 2000 per volontà di sette imprenditori che decidono di mettere a fattor comune esperienze tecniche e rapporti professionali, con l'obiettivo di poter continuare a fare il lavoro di broker. “Oggi dichiara Arnaldo Bergamasco, presidente di Brokers Italiani, tutto questo non è più sufficiente: le aziende come le nostre devono obbligatoriamente creare dei propri modelli organizzativi industriali. Non possiamo più limitarci a fare i broker ma dobbiamo imparare a fare i manager”.