

“Per sopravvivere bisogna specializzarsi”

Un'intervista rilasciata a L'Argus di Parigi da Patrick Lucas, presidente del gruppo Gras Savoye, leader sul mercato francese del brokeraggio

Come giudica i risultati 2005?

Abbiamo registrato una crescita significativa, 7,5%, tenendo conto del contesto di mercato. La crescita organica è stata più debole del previsto e la crescita esterna più forte. Da diversi anni stiamo attivando diverse azioni per aumentare la produttività e accentuare lo sforzo commerciale. La nostra redditività migliora grazie all'ottimizzazione dei processi interni e della nostra organizzazione. Abbiamo ridotto le spese di diversi servizi generali e creato un servizio acquisti. Abbiamo realizzato attività formative per sensibilizzare i nostri collaboratori sulle questioni dei costi e per trasferire loro una cultura commerciale più efficiente. Tante azioni che porteranno i loro frutti nel 2006 e soprattutto nel 2007, dal momento che lo scopo è di rendere più dinamica la crescita organica.

Concretamente, come conta di affrontare il futuro?

Il broker, per sopravvivere, deve avere diverse caratteristiche. Deve provare la sua legittimità apportando un reale valore aggiunto, sia ai clienti che alle compagnie. Abbiamo messo in piedi un gruppo di lavoro che comprende una quindicina di persone per repertoriare tutte le buone iniziative, i talenti particolari, ecc. suscettibili di accrescere il nostro valore aggiunto.

Abbiamo identificato, per esempio, 19 segmenti di clientela e lavoriamo su ciascuno di essi per comprenderli meglio. È un lavoro duro e molto complesso. Sono convinto che prima di essere vincenti nel settore assicurativo, occorre cominciare a comprendere le attese di ciascun segmento di clientela, che sono molto diverse fra loro. Poi identificare l'insieme della filiera di questo segmento. E infine fare un censimento completo di quello che abbiamo in questa filiera, per comparare gli assicuratori che sono stati utilizzati, le garanzie, i tassi di premio, ecc.

La consulenza rientra evidentemente in questo percorso ...

Facciamo consulenza, intermediazione e gestione. La consulenza

non è una cosa separata. Si cerca di far comprendere a ciascuno dei nostri collaboratori che la consulenza è effettivamente un elemento chiave del valore aggiunto della nostra professione.

L'assicurazione persone è strategica. Quali mezzi fornite?

La nostra quota di mercato è più consistente nei danni che nella previdenza, dove realizziamo comunque il 28,9% del nostro fatturato. E pensiamo che le condizioni di gestione siano più durature. Abbiamo dunque investito molto in questo settore, soprattutto nelle tecnologie: sul 3% del fatturato investito nel 2005 per il miglioramento dei sistemi informatici, più della metà è andato a questo polo. Dobbiamo essere più offensivi in questa parte di mercato. Occorre concordare gli sforzi, aver ovunque in Francia dei metodi coerenti di lavoro, una dinamica forte, strumenti di gestione appropriati.

Uscirete dal segmento persone?

No. La nostra strategia si basa sulla durata. Nelle assicurazioni di massa, come in altri settori, abbiamo attuato una politica di ottimizzazione dei costi e dei processi, con la gestione totale “paper less” e la realizzazione di piattaforme, per esempio. Cosa che dimostra il nostro interesse per questo settore.

Contate di realizzare altre acquisizioni?

Non è una priorità, ma proseguiamo

Il tema trattato in questo articolo è di suo interesse?

ASSINEWS

è la rivista che ogni mese la informerà su questo e tanti altri temi di tecnica, giurisprudenza ed attualità assicurativa.

SI ABBONI ORA!

➔ via web sul sito www.assinews.it

compilare il modulo alla pagina

<http://www.assinews.it/rivista/abbonamento.html>

➔ via fax al numero 0434.20645

compilare il seguente modulo - pagamento a ricevimento fattura



Abbonamento annuale alla rivista cartacea

- Compagnie, Banche **150,00 euro**
- Agenti, Broker, altri **110,00 euro**



Abbonamento annuale alla rivista + annualità 2005 su CD (volume unico)

- Compagnie, Banche **180,00 euro**
- Agenti, Broker, altri **140,00 euro**

Società/Nome

All'attenzione di

Via

CAP Città Prov.

Part. IVA/C.F.

Tel. Fax e-mail

PRIVACY Ai sensi dell'art. 13, D.Lgs. 30 giugno 2003, n.196 *codice in materia di protezione dei dati personali* i dati personali da Lei forniti saranno oggetto di trattamento nel rispetto delle disposizioni sopra richiamate. I dati verranno trattati per: esigenze amministrativo-contabili relative alla fornitura del servizio/prodotto da Lei acquistato; inviare materiale promozionale su prodotti e/o servizi analoghi di Assinform Srl; fini statistici. Il trattamento potrà effettuarsi con o senza l'ausilio di mezzi elettronici. Non è necessario richiedere il consenso al trattamento dei dati personali comuni inerenti gli obblighi contabili e fiscali in quanto imposto da obblighi di legge, mentre negli altri casi è facoltativo. Il rifiuto può tuttavia generare difficoltà ad onorare gli impegni. Le è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art.7 legge n.196/03, in particolare può richiedere in ogni momento la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che La riguardano e può chiederne la rettifica o l'immediata cancellazione. Può inoltre opporsi al trattamento, in tutto o in parte rispetto agli scopi sopra citati. Titolare e responsabile del trattamento dei dati è Assinform Srl. Per ogni comunicazione Lei può contattare Assinform Srl: via posta: Assinform Srl, Viale Dante, 12 33170 Pordenone; via fax: 0434.20645; via mail: info@assinews.it

Assinform Srl - Viale Dante, 12 - 33170 Pordenone - Tel 0434.26136 - fax 0434.20645 - info@assinews.it