



Il conto alla rovescia è già iniziato da tempo, ma troverà il suo compimento il 20 e 21 febbraio prossimi a Roma. I tre attuali Gruppi Agenti **Allianz - GALA (Gruppo Agenti Lloyd Adriatico)**, **GNA (Gruppo Agenti Allianz Subalpina)** ed **UIA (Unione Italiana Agenti Allianz)** - celebreranno la costituzione dell'**Associazione Agenti Allianz (AAA)**, completando così un lungo ed articolato percorso di unificazione. Il nuovo organismo, con 2.200 associati, **sarà il più grande gruppo agenti sul mercato italiano.**

Per ripercorrere la storia del cammino comune che ha portato al congresso di unificazione, le priorità della nuova associazione, i temi che verranno trattati nella due giorni di Roma e lo stato dei rapporti con le organizzazioni sindacali di categoria e con la mandante, abbiamo lasciato la parola ai tre presidenti protagonisti dell'unificazione: **Giovanni Trotta** (GALA), **Tonino Luigi Rosato** (UIA) e **Massimo Gabrielli** (GNA). Nelle righe che seguono ci sono una serie di risposte unitarie, ulteriore segno identificativo del passaggio che si sta per compiere.

Com'è nato l'avvicinamento dei Gruppi Agenti ad un percorso comune?

Il percorso è iniziato molto tempo fa, fin dall'entrata di Allianz nel capitale sociale delle 3 Compagnie: **Ras, Lloyd Adriatico** e **Subalpina**. Si iniziò con sporadici contatti fra i tre Gruppi Agenti, utili soprattutto ad una reciproca conoscenza, che poi si intensificarono con la nascita di un'organismo di intergruppo, fino ad arrivare all'attuale stretta collaborazione e all'avvio del percorso di unificazione che stiamo portando avanti da circa tre anni.

Da quali differenti esperienze siete partiti?

Le origini e la storia delle tre Compagnie di assicurazione sono molto diverse tra loro, così come le origini stesse delle tre reti agenti. Ras venne fondata già nel diciannovesimo secolo, mentre Subalpina e Lloyd Adriatico videro la luce nel secolo scorso. Quest'ultima, in particolare, seppe cogliere le opportunità che si presentarono in Italia con l'introduzione dell'assicurazione obbligatoria RCA, lanciando sul mercato la nota polizza con franchigia **"4R"** che ebbe un enorme successo e favorì la nascita e repentino sviluppo sul territorio nazionale della rete Agenti Lloyd Adriatico, che si specializzò anche nella distribuzione degli altri prodotti assicurativi. Nello stesso periodo del secondo dopoguerra, Ras si affermò come una delle prime società italiane nel ramo danni e, soprattutto, nel settore previdenziale. Subalpina operò da subito in tutti i rami assicurativi entrando, già nel 1962, sotto il controllo diretto di Allianz.

Sono storie che si sono tramandate e hanno contribuito, comprensibilmente, anche a *"forgiare"* la cultura e l'esperienza degli agenti intermediari, sia nell'esercizio della professione che nei rapporti con la Mandante. Autonomie assuntive, target di mercato, sviluppo della rete di intermediari, dimensionamento delle agenzie: questi ed altri aspetti negli anni hanno risentito delle politiche di sviluppo delle rispettive Compagnie. L'avvento di Allianz - inizialmente entrata come azionista di riferimento per poi divenire proprietaria totale del capitale sociale delle tre realtà oggi unificate - ha comportato per tutti gli Agenti notevoli mutamenti in tutti gli aspetti professionali. Oggi navighiamo tutti sul medesimo bastimento; si tratta, da un lato, di sfruttarne tutte le potenzialità per trarne i possibili benefici e, dall'altro, di predisporre sufficienti ed attrezzate scialuppe di salvataggio per approdare, con successo, anche in porti che il mercato propone e che Allianz non intende toccare ma che sono utili e necessari agli Agenti.

Quali sono state le difficoltà che avete incontrato e come le avete superate?

Potremmo individuare due diverse fonti di difficoltà: la prima nelle originarie diversità delle tre reti - anche in riferimento ai rapporti intrattenuti con Allianz - e la seconda nelle esperienze ed abitudini consolidate nel tempo in seno ai tre Gruppi Agenti. Diversità riconducibili anche a differenti regole interne derivanti dai rispettivi statuti e regolamenti.

Per quanto riguarda il primo aspetto, abbiamo capito nel tempo che l'indirizzo della Compagnia tende ad unificare le politiche commerciali in base a principi assuntivi e di selezione dei rischi sempre più improntate alla pura redditività di ogni singolo ramo esercitato, più che all'analisi complessiva del cliente; predilige una distribuzione capillare di prodotti standard a basso rischio ed alta redditività e si dirige decisamente nella direzione di una radicale revisione del modello distributivo. Tale politica aziendale ha comportato ingenti sacrifici per gli Agenti, sia in termini di redditività delle agenzie che nella perdita di importanti fette di clientela. Di fronte a tali radicali cambiamenti abbiamo compreso che bisognava fare delle nostre diversità un elemento di ricchezza; le diverse esperienze, messe a fattor comune, avrebbero potuto aiutare ad individuare soluzioni percorribili nella situazione data.

Relativamente agli aspetti interni ai tre Gruppi - premesso che non c'è regolamento che tenga se alla base non c'è la volontà di intraprendere un comune cammino - abbiamo capito che bisognava mettere al centro della nostra azione l'obiettivo dell'unificazione. Di fronte alle sfide del mercato e a quelle prospettateci dalla Mandante, proseguire divisi rischiava di indebolirci e renderci concorrenti sotto lo stesso tetto. Abbiamo quindi dato vita ad una Commissione Unificazione con il compito di trovare i necessari accordi che consentissero di giungere alla redazione di una bozza di Statuto e Regolamento interno della nuova associazione degli Agenti Allianz in Italia.

Quali saranno le priorità dell'Associazione Agenti Allianz?

Le priorità del nuovo Gruppo Agenti non saranno molto diverse dalle attuali: cambia il nome, cambia il numero di associati (che saranno 2.200), cambia la forza e l'importanza che la nuova Associazione avrà nel panorama assicurativo nazionale. Aumentano le nostre possibilità di essere interlocutori credibili e strategicamente interessanti per chiunque voglia intrattenere rapporti commerciali con noi, ma le priorità rimangono quelle di rappresentare efficacemente le esigenze e gli interessi degli associati: tutelare il ruolo centrale dei nostri Agenti - fin dove possibile nell'ambito Allianz - sia nell'intermediazione assicurativa che nella consulenza al cliente e attraverso soluzioni complementari ed integrative dove la disponibilità di Allianz viene a mancare. Siamo e vogliamo continuare ad essere gli interlocutori di fiducia dei nostri clienti: questo è un principio non negoziabile.

Quali altri temi verranno affrontati durante il Congresso di unificazione?

Nella prima giornata di lavori avremo modo di ripercorrere e celebrare, ogni Gruppo nell'ambito della propria singola Assemblea, la storia che ci ha portato fino a questo importante evento. Proseguiremo quindi con l'approvazione del progetto di unificazione ed il conferimento del mandato ai tre Presidenti di sancire, il giorno successivo, la nascita della nuova Associazione con la firma davanti al notaio e all'Assemblea plenaria di unificazione. Nella stessa giornata tratteremo poi, alla presenza di importanti interlocutori, le problematiche correlate al pericolo incombente della disintermediazione assicurativa e del fenomeno dei comparatori, vera e propria negazione del rapporto professionale di consulenza al cliente.

Qual è lo stato dei rapporti con le organizzazioni sindacali di categoria?

Il rapporto è buono, i Gruppi interagiscono con le organizzazioni sindacali di categoria; avvertiamo però l’impellente necessità di maggior incisività, compattezza e capacità di interlocuzione delle stesse nei confronti di **ANIA** e delle Istituzioni competenti per arrivare finalmente ad una ridefinizione ed ammodernamento dell’impianto normativo che regola i rapporti fra Agenti e Compagnie Mandanti, senza mettere in discussione la centralità dell’Agente di assicurazione nei rapporti con i clienti e le tutele a garanzia della professione. Per primi siamo consapevoli delle profonde modificazioni che si registrano sul mercato, ma anche della qualità e professionalità del servizio che noi agenti di assicurazione siamo in grado di garantire. Su questo versante i Gruppi Agenti spesso sono più avanti delle organizzazioni sindacali e ne va valorizzata l’esperienza. Ci auguriamo che il nostro esempio di percorso comune possa risultare utile anche all’obiettivo di unità sindacale della categoria.

Come ci si relaziona con una grande impresa in Italia che appartiene ad un colosso mondiale del settore?

Ci si relaziona avendo piena consapevolezza della forza del nostro interlocutore, delle opportunità che può offrire ma anche dei limiti insiti nei processi di standardizzazione di cui tali “*colossi*” necessitano per un controllo efficiente del business. La relazione non deve essere mai di sudditanza o di “*necessità*”. Anche noi Agenti abbiamo il nostro piano industriale: tutto ciò che ci consente di concretizzarlo, dopo attenta ponderazione e analisi, va perseguito. Siamo orgogliosi di essere Agenti Allianz, lo siamo soprattutto per i clienti che si affidano a noi per le loro esigenze assicurative e ci auguriamo di poterle soddisfare sempre con Allianz.

tratto da Intemediachannel