

# FORMAZIONE E APPROFONDIMENTO PER GLI AGENTI ITALIANA

NON UNA NORMALE ASSEMBLEA QUELLA CHE SI È SVOLTA A RICCIONE A METÀ APRILE, MA UN NUOVO FORMAT CHE HA RISCOSSO UN AMPIO CONSENSO TRA GLI INTERMEDIARI DELLA COMPAGNIA. IL PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE, MASSIMO UNCINI, PRESENTA I PROGETTI PER IL FUTURO DELLA RETE E LO STATO DELL'ARTE DELLE RELAZIONI INDUSTRIALI CON LA MANDANTE

Un momento di confronto e di formazione, di approfondimento e di riflessione. L'appuntamento annuale del **Gruppo agenti Italiana Assicurazioni**, tenutosi a Riccione dal 12 al 14 aprile scorsi, è stato un evento unico per l'associazione degli intermediari che fanno capo a **Reale Group**, ricco di momenti diversi, in cui gli agenti hanno potuto confrontarsi anche con il management e approfittare di un'occasione di approfondimento.

L'appuntamento, che nella mattinata del 14 aprile è stato condotto da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review*, è stato altamente partecipato da più di 290 persone. Padrone di casa, il presidente del gruppo agenti, **Massimo Uncini**, che ha parlato con questa testata per commentare la tre giorni e affrontare i temi principali sul tavolo dell'intermediazione assicurativa.

“L'appuntamento di metà aprile – ha detto – è stato un evento pilota anche per capire se e quanto i nostri colleghi fossero interessati a spaziare verso temi al di fuori di quelli strettamente assicurativi. Vista l'ampia partecipazione e il successo dell'iniziativa, penso che siamo sulla strada giusta: proseguiremo su questo percorso e cercheremo di creare incontri simili durante l'anno, per approfondire le tematiche affrontate”.

## LA FUSIONE CON UNIQA

Ma oltre alla fase di formazione e approfondimento, c'è stata anche quella assembleare, con la relazione dei lavori della giunta, il bilancio delle attività. Sono state discusse possibili operazioni future di investimenti diretti del gruppo agenti in attività di formazione e informazione. Per quanto riguarda la relazione con la compagnia, ai vertici dell'associazione è stato dato il mandato di mantenere un confronto attento e puntuale, cercando aree di miglioramento.

“Nell'ultimo anno – ha spiegato Uncini – gran parte delle energie della compagnia sono state concentrate nella fusione con **Uniqa**. Questo ha distolto l'attenzione dalla normale attività di confronto”. Gli agenti temono che

## DAI SOCIAL NETWORK ALLA NORMATIVA

Durante l'appuntamento riccionese, i vari interventi e gli invitati a parlare hanno approfondito i temi della formazione, delle nuove tecnologie, delle strategie di servizio al cliente e della redditività di agenzia.

La seconda giornata dell'evento è stata organizzata con la società di formazione **Evolution Forum**. “La sessione – ha spiegato il presidente del Gruppo agenti di Italiana Assicurazioni, Massimo Uncini – è stata molto interattiva, e i colleghi hanno partecipato con entusiasmo”. I temi proposti hanno spaziato dall'utilità dei social network per il consolidamento dei rapporti con i clienti, alla formazione in ottica di marketing, passando per “il senso di giocare tutti nella stessa squadra e di sentirsene parte”, ha sottolineato il presidente. Domenica 14, invece, sono intervenuti **Fabio Orsi**, partner di **Innovation Team**, che ha parlato del ruolo degli agenti tra multicanalità e sviluppo, e l'avvocato **Gianluigi Malandrino**, che ha affrontato i rischi e le responsabilità degli agenti in un mercato in evoluzione.



Un momento dell'evento del gruppo agenti di Italiana Assicurazioni

l'essere passati da un modello di compagnia con 330 agenzie a un altro che conta 1200 intermediari di vario tipo possa in qualche modo modificare i modi di condurre i rapporti industriali.

Uncini ha confermato comunque che “il dialogo con la mandante è buono, costruttivo e di reciproco rispetto” e che “le difficoltà che rallentano il funzionamento della macchina in quest'ultimo periodo sono da attribuire a questa fase di transizione”. Si tratta di problemi soprattutto di natura informatica, e che riguardano perlopiù gli agenti di Uniqa, con cui gli intermediari storici di Italiana hanno ottimi rapporti di collaborazione e continui scambi di punti di vista.

## LA CHIAVE SONO LE SINERGIE

Proprio per via di questo scenario, è stata importante la mattinata di domenica, cui ha partecipato il management della compagnia, ma anche altre anime di Reale Group, come **Blue Assistance** e **Banca Reale**. Ne è emerso un confronto schietto, volto alla collaborazione tra le parti e al mantenimento di un dialogo che finora si è dimostrato costruttivo.

Il direttore generale, **Roberto Laganà** e il direttore centrale **Luca Colombano** hanno discusso con Uncini sul tema della figura dell'agente Italiana nel futuro, mentre **Maurizio Paone**, direttore commerciale di Banca Reale e **Fabrizio Farris**, direttore commerciale di Blue Assistance, hanno dialogato con **Alfonso Coltro**, presidente onorario degli agenti di Italiana. “Si è parlato – ha precisato Uncini – delle possibili sinergie tra i marchi del gruppo, approfondendo l'idea che si possa intrattenere un cliente mostrandogli che siamo in grado di offrire servizi che pochi possono proporgli, attività che sono diverse dalla vendita di semplici prodotti assicurativi”.

Infine, c'è stata una tavola rotonda che ha coinvolto il presidente del **Sindacato nazionale agenti**, **Claudio Demozzi**; **Roberto Conforti**, numero uno di Uea; il consulente strategico **Paolo Beltrami** e **Claudio Tomiato**, il presidente del **Gruppo agenti Italiana Assicurazioni ex Uniqa**. Tutti i relatori, ha sostenuto Uncini, si sono distinti e sono stati apprezzati dalla platea: “in particolare, Beltrami ha parlato di redditività di agenzia, alla luce anche di un modello, realizzato per il gruppo nel 2014, che permetteva di fare un'analisi approfondita sul conto economico per individuare le aree più critiche e quelle più feconde dal punto di vista della marginalità. Un'iniziativa – ha chiosato Uncini – persino in anticipo sui tempi, e che ora si rivela molto utile e interessante per il business delle agenzie”. **F.A.**