

COLLABORAZIONI E SVILUPPO: LE SFIDE DEI GRUPPI AGENTI

di FABRIZIO AURILIA

LE ESPERIENZE DI QUATTRO RAPPRESENTANZE CHE NEGLI ULTIMI ANNI HANNO DOVUTO AFFRONTARE I CAMBIAMENTI DELLA PROPRIA MANDANTE, TRA FUSIONI, ACQUISIZIONI E NUOVE PARTNERSHIP STRATEGICHE: DA UNA RELAZIONE CONFLITTUALE A UNA PRESA DI COSCIENZA DA PARTE DI ENTRAMBE LE PARTI CHE DA SOLI NON CE LA SI PUÒ FARE

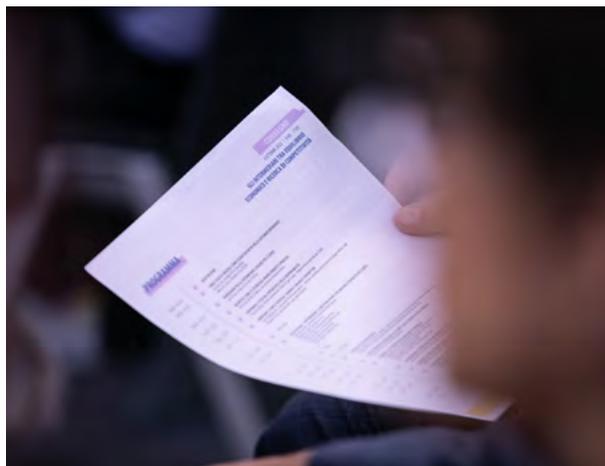
Agenzie alla ricerca dell'equilibrio economico è il titolo della tavola rotonda del convegno sulla distribuzione di Insurance Connect, che ha coinvolto quei gruppi agenti che negli ultimi anni hanno dovuto affrontare i cambiamenti della propria mandante, tra fusioni, acquisizioni e nuove partnership strategiche.

Pierangelo Colombo, presidente del **Gruppo Agenti Allianz Viva** (Gaav); **Stefano Passerini**, presidente del **Gruppo Agenti di Hdi Italia**; **Laura Puppato**, vice presidente di **Agit - Gruppo Agenti Groupama Italia**; ed **Enrico Olivieri**, presidente del **Gruppo Agenti Zurich**, hanno raccontato le loro esperienze alla guida di gruppi che hanno attraversato momenti di confronto, talvolta anche aspro, con la compagnia di riferimento, e che sono riusciti a incidere positivamente e significativamente sulle scelte della mandante, ottenendo non solo bonus o incentivi, ma anche una più ampia condivisione della strategia.

In questi ultimi anni, segnati dalle difficoltà della pandemia e dell'incertezza economica, si è passati da una relazione spesso conflittuale a una presa di coscienza da parte di entrambe le parti, compagnia e gruppo agenti, che da soli non ce la si può fare.

LA DISPONIBILITÀ DI ALLIANZ

Una collaborazione definita persino "eccezionale" con i manager di **Allianz**, ha esordito Pierangelo Colombo,



a capo del Gaav, cioè il vecchio gruppo degli agenti di **Aviva**, rispondendo alle domande di **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review*. Una disponibilità dei vertici della compagnia acquirente, Allianz appunto, dimostrata da subito con la possibilità di scelta del nome, lasciata al gruppo. "I manager – ha detto Colombo – hanno realizzato tutto quello che abbiamo chiesto", tanto che alcuni prodotti entreranno così come sono nel catalogo delle polizze di Allianz. Certo, l'integrazione prima o poi accadrà, ecco perché gli agenti sanno che dovranno "prepararsi a una fusio-



Da sinistra: **Pierangelo Colombo**, presidente del Gruppo Agenti Allianz Vita (Gaav); **Enrico Olivieri**, presidente del Gruppo Agenti Zurich; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review; **Laura Puppato**, vice presidente di Agit e **Stefano Passerini**, presidente del Gruppo Agenti di Hdi Italia

ne”, resa forse ancora più complessa dal fatto che l’ex rete di Aviva Danni è fatta da agenti plurimandatari. Proprio per questo, ha rivelato Colombo, “Allianz è rimasta abbastanza sorpresa dalla vicinanza di Aviva alla rete”. Il gruppo agenti, oltre alle risorse dedicate all’adeguamento tecnologico, ha puntato molto sugli incentivi legati al mantenimento del portafoglio e alla produzione, essendo una rete plurimandataria: “l’anno scorso – ha rivelato Colombo – abbiamo ottenuto il 25% di incentivi sulla produzione totale, a fronte di una media del 10%”. Altra richiesta accolta è stata l’inserimento di un piano biennale di mantenimento sull’auto, con un limite sull’ottenimento dell’incentivo se si arriva almeno al 94% degli incassi del 2019.

DA AMISSIMA AD HDI: UN PASSAGGIO COMPLESSO

Discorso diverso per gli intermediari ex **Amissima**, che, invece, la fusione loro l’hanno subita. In primis, non hanno potuto scegliere se mantenere il marchio Amissima, giacché il brand appartiene al precedente azionista e non al nuovo, cioè ad **Hdi**. Come ha spiegato Passerini, fino al mese di maggio del prossimo anno la fusione non sarà effettiva, quindi, almeno fino a quella data, **Hdi Assicurazioni** e **Hdi Italia** (ex Amissima) saranno entità separate. Altra peculiarità è che

in questo momento il gruppo agenti è solo Hdi Italia, poiché Hdi Assicurazioni non ha un gruppo agenti e gli intermediari non possono ancora iscriversi all’associazione dei colleghi di Hdi Italia perché la fusione non è completata.

“Da aprile ad adesso c’è stato un lavoro molto intenso – ha spiegato Passerini – per adeguare al rialzo la parte economica degli agenti ex Amissima a quella della rete di Hdi. Abbiamo raggiunto un buon compromesso con un aumento del 20% anche delle provvigioni per i colleghi di Hdi Assicurazioni”. Dal 2023 ci sarà il mandato unico e anche una partecipazione agli utili.

AGENTI GROUPAMA: INTERESSI IN COMUNE CON LA COMPAGNIA

Le acquisizioni possono essere un problema per gli agenti, ma anche la soluzione. Laura Puppato ha sottolineato come sul mercato i rapporti tra reti e compagnia possono essere tesi anche per la questione dell’accordo nazionale che non si riesce a rinnovare.

“In **Groupama Assicurazioni** – ha raccontato – abbiamo attraversato un periodo difficile, a causa della pulizia del portafoglio. Con Cordier (**Pierre Cordier**, ad e dg della compagnia, ndr), c’è stata una difficoltà di comunicazione all’inizio, ma col tempo anche lui si è reso conto che gli interessi del gruppo agenti collimavano,

SINERGIE, OPPORTUNITÀ O MINACCIA?

A meta di ottobre, **Deutsche Bank** e Zurich Italia hanno perfezionato l'operazione di acquisizione del ramo d'azienda dei consulenti finanziari di **Deutsche Bank Financial Advisors** da parte di Zurich. Come da termini dell'accordo siglato nell'agosto 2021, 1.085 consulenti finanziari, 96 dipendenti, e oltre 16 miliardi di euro di masse in gestione passano a **Zurich Bank**. Secondo **Giovanni Giuliani**, country ceo di Zurich in Italia, "la nuova rete dei consulenti finanziari di Zurich Bank contribuirà in modo sostanziale a un ulteriore sviluppo dei canali distributivi di Zurich, che potrà contare da ora su due realtà di eccellenza che lavoreranno in sinergia: i consulenti per la parte finanziaria e gli agenti per quella assicurativa".

Anche dal punto di vista degli agenti, come ha spiegato Enrico Olivieri, presidente del Gaz, l'operazione è una novità in quanto "la compagnia invece di acquisire un concorrente ha acquisito un asset diverso ma integrabile. Si tratta anche di un riequilibrio della presenza sul territorio: dovremo essere bravi a gestire le sinergie anche se a volte rappresentano una minaccia", ha chiosato Olivieri.

almeno in parte, anche con quelli della compagnia. In più – ha aggiunto Puppato – durante i mesi più gravi della pandemia di Covid-19, la risposta di Groupama è stata positiva". In questo periodo, agenti e compagnia stanno lavorando assieme per superare i disguidi informatici e, dal punto di vista della remunerazione, per dare maggior valore alla redditività sistemica delle agenzie. "Ciò che chiediamo a Groupama – ha spiegato Puppato – è tornare a essere una compagnia davvero generalista, in modo da poter proporre ai clienti tutti i prodotti del catalogo".

GAZ, DAL CONFLITTO AGLI ACCORDI

Anche **Zurich** non ha subito acquisizioni o grandi stravolgimenti nel proprio perimetro, ma i rapporti tra compagna e gruppo agenti hanno comunque passato momenti molto difficili negli scorsi anni. Ora sembra essere tornato il sereno, grazie a una più forte collaborazione e unità d'intenti. "Il *Patto per la crescita* – è intervenuto Olivieri – sarà un accordo su cui puntiamo molto. Con l'attuale dirigenza siamo stati capaci di sottoscrivere un accordo dati in pochi mesi, quindi siamo fiduciosi. Siamo passati – ha continuato il presidente del Gaz – da una relazione molto conflittuale alla presa di coscienza da parte della compagnia che da sola non ce l'avrebbe fatta e, contemporaneamente, il gruppo agenti si è reso conto che senza la compagnia non avrebbe potuto solcare un mare così agitato". Da queste considerazioni, agenti e compagnia si sono messi attorno a un tavolo, modificando così al rialzo la tabella provvigionale e rinnovando l'accordo integrativo. Da queste esperienze, si capisce chiaramente che negli ultimi anni, forse anche agevolati dall'arrivo della pandemia, gli obiettivi di agenti e compagnie si sono avvicinati, anche se, a livello di mercato, le agenzie fanno sempre più fatica a remunerare l'azionista. Come hanno concordato i relatori, in questo momento, la distribuzione sta vivendo anche una fase di emancipazione, per meglio sfruttare le leve contenute nei nuovi regolamenti europei: un'opportunità da sfruttare, però, con la collaborazione della compagnia.