

GRUPPO AGENTI

AGENTI HELVETIA, NON CHIEDERE MA PROPORRE

DA 17 ANNI IL GRUPPO È GUIDATO ININTERROTTAMENTE DA PIERGUIDO DURINI, CHE RACCONTA LA STORIA DELLA RAPPRESENTANZA, LO SPIRITO CHE LA ANIMA E LE CRITICITÀ CHE ORA SI TROVA AD AFFRONTARE IN QUESTA DELICATA FASE DEL MERCATO

di BENIAMINO MUSTO



Avere un ruolo attivo nel contribuire alla configurazione dei prodotti e nelle strategie della compagnia. È questa la vocazione con cui il **Gruppo Agenti Helvetia** ha scelto di interpretare il proprio ruolo di rappresentanza. Un gruppo nato, nella sua attuale configurazione, oltre 35 anni fa, ma che nella sua storia recente ha fissato un anno in particolare, il 2007, come punto di svolta. Quello è stato infatti l'anno del rinnovo dello statuto, risultato di un lavoro attento finalizzato a ricomporre una serie di divergenze che si erano create, e che avevano portato un corposo numero di agenti a uscire dall'associazione, preferendo modalità alternative per il contatto con la compagnia. Nel congresso che approvò il nuovo statuto fu anche eletto per la prima volta un nuovo presidente, **Pierguido Durini**. Diciassette anni dopo è sempre lui a guidare il gruppo agenti: l'ultima sua rielezione, che gli ha conferito un nuovo mandato triennale, è dello scorso maggio.

UNA VOCAZIONE TECNICA E COMMERCIALE

“Nella sua nuova formulazione sancita nel 2007 – racconta Durini – la struttura del gruppo si è data una nuova priorità, una novità per quegli anni, e cioè quella di dotarsi di una struttura tecnica che potesse discutere con la compagnia di argomenti specifici. Questo ci ha consentito, attraverso le commissioni tecniche che abbiamo creato, di partire con un lavoro di progettazione del nuovo catalogo prodotti. Per capirci, la nostra struttura da quel momento più che avere una connotazione prettamente sindacale, ha assunto una postura più tecnica e commerciale, pur non dimenticando gli obblighi di rappresentanza e tutela dei colleghi”. Questa connotazione è sintetizzata nello slogan che allora fu adottato dal gruppo, e che è rimasto sempre lo stesso: “proporre e non chiedere”. Durini lo definisce “il filo conduttore di tutte le nostre attività” che sei anni fa ha portato addirittura alla possibilità per il gruppo agenti di partecipare direttamente e attivamente alle riunioni di **Helvetia** per la definizione della strategia



Pierguido Durini, presidente del Gruppo Agenti Helvetia

triennale nel nostro paese. “Il management italiano – spiega Durini – ci ha incontrato manifestandoci le linee guida del piano industriale, e ha voluto il nostro contributo relativamente alla struttura generale dei contratti di assicurazione così come agli strumenti di vendita, e a una commisurazione più logica delle scontistiche tecniche rispetto alle scontistiche commerciali. Per noi è stato un riconoscimento al valore tecnico e commerciale della nostra struttura”.

L'APPROCCIO CONSULENZIALE

Al Gruppo Agenti Helvetia sono attualmente iscritti circa il 90% degli agenti che hanno il mandato Helvetia. Si tratta di circa 500 agenzie, numero che include anche quelle provenienti da **Nationale Suisse**, compagnia che è stata acquisita da Helvetia e i cui agenti hanno aderito al gruppo guidato da Durini.

Le agenzie del gruppo hanno un portafoglio medio di circa 1,5 milioni di euro, con una dislocazione sul territorio nazionale che vede una presenza preponderante al Nord, e in particolare in Lombardia, mentre sono pochissime le agenzie presenti al Sud: tra queste c'è proprio l'agenzia di Durini, a Lecce.

In termini di scelta imprenditoriale, gli agenti Helvetia sono in maggioranza plurimandatari. “La compagnia – spiega il presidente – non solo tollera, ma in alcuni casi spinge verso il plurimandato, considerando gli agenti come i suoi primari clienti, quindi come i primi dai quali deve farsi preferire rispetto ad altre mandanti”. Quanto alla visione del mercato Durini è chiaro: “abbiamo sempre avuto dei prodotti che dal punto di vista del premio puro non sono i più economici. Ma abbiamo sempre puntato, di concerto con la compagnia, su prodotti qualitativamente completi. Helvetia – ribadisce – è una compagnia che ha un atteggiamento più riflessivo, preferisce non lanciarsi in strade ancora inesplorate ma studiare dettagliatamente le esigenze del mercato, e che, anche con l’aiuto degli input che arrivano dagli agenti, disegna prodotti che hanno la possibilità di inquadrarsi del mercato senza celare cattive sorprese”. La capacità di riuscire a trasmettere questo concetto alla clientela significa esaltare il ruolo consulenziale dell’agente. “Non a caso – osserva – quando sono state introdotte le norme derivanti dalla Idd, per noi non hanno rappresentato una particolare novità: erano tutte attività che già svolgevamo”.

I RAPPORTI CON LA MANDANTE

I rapporti tra il gruppo agenti e la mandante sono stati sempre collaborativi, del resto lo dimostra la stessa partecipazione attiva degli intermediari a processi delicati come il disegno di un piano industriale. Tuttavia i nodi spinosi non mancano. “Negli ultimi due anni – dice Durini – e in particolar modo nell’ultimo anno, con gli eventi meteorologici estremi che hanno colpito il nord Italia, stiamo avendo delle difficoltà nell’attuare gli interventi tecnici che la compagnia vuole portare avanti. Noi tuttavia – aggiunge – abbiamo la necessità di gestire questo processo di recupero di redditività

senza perdere le quote di mercato guadagnate in anni di lavoro”. È quindi un momento complesso, anche perché la presenza più massiccia delle agenzie Helvetia è proprio nelle zone che sono state maggiormente colpite dagli eventi meteo estremi. “Prendere una decisione sbagliata in questa fase – ammette Durini – significa generare situazioni che potrebbero avere ripercussioni anche nei prossimi anni. Dunque il nostro compito è anche quello di spingere la compagnia a non concentrarsi solo sui calcoli attuariali (che hanno sicuramente un alto valore) ma di tenere conto anche delle implicazioni commerciali che determinate scelte portano”.

UN BILANCIO DA PRESIDENTE

In conclusione, invitiamo Durini a fare un bilancio dei suoi 17 anni sempre alla guida del gruppo. Il presidente dice di “apprezzare l’approvazione ricevuta dai colleghi nel corso del tempo. Sono molto contento – aggiunge – di essere riuscito a diventare un punto di riferimento non solo per i colleghi ma anche per i vari dirigenti della compagnia che si sono succeduti in questi anni. Nel mio lavoro alla guida del gruppo sono stato fortunato perché nei direttivi ho trovato colleghi bravissimi che mi hanno supportato, ne menziono uno su tutti (spero che gli altri non si offendano), **Pietro Ronchi**, che è stato nella mia squadra fin dal primo mandato: una persona dal valore professionale elevatissimo. Sono felice che sia passato il concetto che gli agenti debbano essere molto preparati, al punto da poter partecipare alla progettazione dei prodotti assieme alla compagnia, e non essere semplicemente istruiti a vendere cose di cui non comprendono l’ingegneria sottostante. Possiamo affermare che le polizze che vendiamo sono anche frutto di nostre proposte e intuizioni, e questa è una cosa di cui sono felice per conto di tutti quanti i miei colleghi”.

