

CERTEZZE E TIMORI DEGLI AGENTI GENERALI

di MARIA MORO

IL CONGRESSO DEL GRUPPO DEGLI INTERMEDIARI "STORICI" DEL LEONE HA RAPPRESENTATO L'OCCASIONE PER FARE IL PUNTO, ANCHE CON IL MANAGEMENT, SUGLI ESITI DEI TRE ANNI CHE HANNO VISTO CAMBIARE PROFONDAMENTE LA COMPAGNIA DI TRIESTE. PER AFFRONTARE LE MOLTE SFIDE, IL RUOLO DI GUIDA È STATO NUOVAMENTE AFFIDATO A VINCENZO CIRASOLA

Il 32° congresso del gruppo agenti di Generali è stato caratterizzato dal più alto numero di presenze (in percentuale sul totale della rete) nei settant'anni di attività del gruppo: segno che si avvertiva la necessità di un confronto e, soprattutto, di capire quali sono le nuove prospettive e le sfide sorte con la nascita di **Generali Italia**. Nei tre anni trascorsi dall'ultimo congresso elettivo molto è cambiato nel mercato, e ancora di più per gli agenti storici della compagnia del Leone: una premessa che non poteva rendere trascurabile l'appuntamento tenutosi a Venezia tra il 9 e l'11 giugno.

In un sistema di riferimento che non è più lo stesso, gli agenti hanno deciso che il punto fermo dovrà essere ancora **Vincenzo Cirasola**, riconfermato alla guida del gruppo (di cui è presidente ininterrottamente dal 2002) dopo aver raccolto quasi i tre quarti degli oltre mille voti disponibili. La sua conferma è un chiaro segnale della volontà di mantenere una linea di dialogo costruttivo con la compagnia, e non di contrapposizione, proprio in virtù del fatto che i punti di discussione si sono moltiplicati. La scelta dei votanti ha privilegiato i temi interni piuttosto che lo scontro sindacale **Anapa vs. Sna** su Fonage e Ccnl, su cui aveva puntato **Francesco Libutti** nella sua battaglia per la presidenza contro Cirasola.

SOTTO LA STESSA INSEGNA

Il primo aspetto, per nulla trascurabile, riguarda i risvolti connessi alla creazione di un'unica rete di agenzie sotto la stessa insegna di Generali Italia: gli ex-agenti di **Alleanza, Toro, Augusta, Ina Assitalia** e **Assicurazioni Generali**, con competenze, prodotti, mandati, sistemi provvigionali diversi, operano ora come colleghi a stretto contatto, con una presenza sul territorio che, in alcuni casi, è così densa da far temere per la sopravvivenza di qualche agenzia. La scelta, della giunta esecutiva uscente, di cambiare il nome da gruppo agenti Generali a **gruppo agenti Generali Italia** è segno della volontà di fare un passo verso l'unione delle rappresentanze: l'in-

vito fino ad ora è stato colto solo dagli ex-agenti Augusta guidati da **Federico Serrao**, confluiti nella nuova realtà proprio in occasione del congresso, ma rappresenta una vera sfida per Cirasola, che sarà chiamato ad appianare i malesseri interni e la volontà degli altri gruppi di mantenere la distinzione originaria. Di fronte a una compagnia che opererà nei prossimi anni per livellare sempre più le differenze, la capacità di collaborare tra i gruppi agenti farà la differenza ai tavoli di contrattazione: una prova c'è stata nel primo giorno di lavori del congresso, alla tavola rotonda a cui hanno partecipato i presidenti dei gruppi **Antonio Canu** per **Gaag Lloyd Italico**, **Vincenzo Cirasola** per **Gaa Generali**, **Maria Grazia Musto** per



Vincenzo Cirasola, presidente del gruppo agenti Generali Italia

LA RETE DISTRIBUTIVA È LA FORZA COMMERCIALE

“Abbiamo fatto l'Italia, ora dobbiamo fare gli italiani”. Il group ceo Philippe Donnet potrebbe parafrasare la celebre citazione risorgimentale di Massimo D'Azeglio per descrivere lo stato attuale del lungo *roll-out* della compagnia verso Generali Italia. Tre anni sono serviti a unire sotto un solo marchio le cinque compagnie del gruppo. Ma non basta cambiare le insegne per creare un'unica forza vendita, e ora la sfida per Donnet e Marco Sesana è creare gli agenti di Generali Italia. La compagnia di Trieste può contare su una rete di 2600 agenzie: un potenziale commerciale importante, ma al cui interno sopravvive ancora la volontà di distinguersi piuttosto che di unirsi. Sono molte le questioni da risolvere in questa seconda fase del *roll-out*, aspetti di cui si è parlato nel corso del 32° convegno del gruppo agenti di Generali. Ospiti nella seconda giornata di lavori, Philippe Donnet e Marco Sesana, (che si è guadagnato la carica di amministratore delegato proprio sul campo di questa integrazione storica), hanno teso la mano alla forza agenziale presente in sala, parlando senza filtri dei prossimi programmi. Donnet ha sempre reso palese la sua opinione rispetto al valore commerciale delle agenzie: un aspetto che ha accresciuto la stima della rete e il supporto del

gruppo agenti nel momento della nomina a ceo. Nel suo intervento ha esposto le prossime sfide che il gruppo dovrà affrontare: la difficile situazione finanziaria dei mercati globali con tassi di interesse troppo bassi, la pressione delle autorità di vigilanza sui temi della trasparenza verso il cliente e della gestione delle compagnie, la complessità crescente della concorrenza. L'obiettivo è quindi “concentrarsi sul business assicurativo perché non è più possibile contare su redditi finanziari con plusvalenze”, ha detto Donnet, sottolineando che “la rete agenziale è centrale. Non credo nella disintermediazione, ma è necessario operare per modernizzare l'attività”. E del percorso di modernizzazione ha parlato anche Sesana, asserendo che la seconda fase del *roll-out*, che egli stesso guiderà, sarà finalizzata alla semplificazione: un percorso in 25 punti che parte dai temi dell'assistenza e della preventivazione e che riguarderà digitalizzazione, riduzione dei costi e de-burocratizzazione, con l'obiettivo di ridurre del 44% le attività amministrative e di mantenere la redditività. Sul fronte commerciale, Sesana promette nuovi prodotti vita ibridi, l'introduzione di servizi innovativi verso il cliente e il miglioramento del ramo auto, con più selezione del rischio e maggiori servizi.



Il nuovo consiglio direttivo di Ga-Gi si è presentato sul palco del Palazzo del Cinema del Lido di Venezia: tra di loro la nuova giunta esecutiva composta da **Vincenzo Cirasola** (presidente), **Luca Capato** (vice-presidente vicario), **Federico Serrao** (vice presidente), **Fulvio Galli** (segretario generale), **Carlo Bracci**, **Antonio Caputo**, **Guido Dalmasso**, **Stefano Maestri Accesi** e **Giulia Rizzo**.

Unat Toro, **Davide Nicolao** per **Anagina Ina Assitalia** e **Roberto Salvi** di **Gaat Toro** con **Marco Sesana**, amministratore delegato di Generali Italia, e **Stefano Gentili**, chief marketing e distribution officer della compagnia.

L'AGENZIA DEL FUTURO

Nella sua relazione sul triennio concluso, Cirasola ha evidenziato in modo particolare, tra i risultati della giunta esecutiva uscente, "l'accordo integrativo aziendale" al contratto di agenzia sottoscritto nel 2014 e in scadenza alla fine di quest'anno, un invito a una maggiore apertura nell'assunzione di rami danni che ha portato nel 2015 al piano *Metti le ali al tuo dna*, e ha anche ricordato la forma di protesta messa in atto con l'astensione di metà delle agenzie Generali dal road show organizzato dalla compagnia: un'assenza che ha avuto lo scopo di rendere tangibile al management il malessere degli agenti di fronte a una serie di scelte che sembravano "non riconoscere il valore degli agenti storici". Il futuro della nuova giunta parte dalla trattativa con la mandante sul nuovo modello di agenzia. Ma i temi di confronto sono molti: dal capitolato provvigionale alla rimodulazione

dei target commerciali, fino agli aspetti di disfunzione denunciati dalle agenzie nella gestione sinistri e nell'area informatica, fino alla richiesta di un fondo pensione integrativo della compagnia.

Questi temi, e alcuni altri, sono stati anticipati al management di Generali Italia, invitato a partecipare ai lavori congressuali nel pomeriggio di venerdì 10 giugno. L'incontro è stato aperto da **Roberto Iannelli**, presidente dell'assemblea congressuale, che ha presentato al group ceo **Philippe Donnet** e a Marco Sesana le criticità che la rete sta vivendo, esplicitando il malessere percepito dagli agenti *storici* di Generali per la perdita di centralità e le concrete difficoltà operative e di mercato.

Negli aspetti di politica generale, Vincenzo Cirasola ha confermato la priorità di trovare una soluzione condivisa con **Ania** per il Fondo pensione agenti (trattativa su cui viene chiesto un impegno da parte della compagnia e di Donnet in particolare), mentre sul contratto nazionale per i dipendenti il presidente ribadisce la bontà della scelta fatta da Anapa. Alla fine, le sorti del congresso hanno confermato che è il fronte sindacale quello ancora più caldo.