

AGENTI REALE MUTUA, I PROGETTI IN CAMPO PER IL PROSSIMO BIENNIO

di BENIAMINO MUSTO

A POCHI MESI DALL'INSEDIAMENTO DELLA NUOVA GIUNTA, IL NEOPRESIDENTE DEL GRUPPO, MAURO PREATONI, SPIEGA LE PRIORITÀ STRATEGICHE DEL SUO MANDATO: IN PRIMIS, RINNOVARE GLI IMPORTANTI ACCORDI CON LA MANDANTE CHE ARRIVANO A SCADENZA PROPRIO NEL CORSO DI QUESTO BIENNIO E AFFRONTARE IL TEMA DELL'INVECCHIAMENTO DELLE SOTTORETI

Dopo la conclusione della presidenza di **Filippo Gariglio**, la guida del **Gruppo Agenti Reale Mutua**, dallo scorso novembre, è stata affidata a **Mauro Preatoni**. Un nuovo presidente che ha all'attivo una consolidata esperienza nel gruppo agenti, all'interno del quale ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità, nelle commissioni tecniche, nei gruppi di lavoro, ma anche in qualità di membro di giunta e di componente del *comitato di presidenza*.

Contattato da *Insurance Review*, Preatoni illustra la sua visione e parla dei progetti che assieme alla sua giunta ha intenzione di sviluppare nel biennio che lo vedrà alla guida degli agenti Reale Mutua. “In merito al piano dei lavori che ci troveremo ad affrontare come gruppo – spiega – nel mio intervento congressuale ho parlato di una serie di progetti di natura strategica che avranno un significativo impatto sulle nostre agenzie nel medio-lungo periodo. Tra questi – prosegue – c'è ovviamente il rinnovo di tutti gli accordi, a partire da quello più importante, che noi chiamiamo *Accordo Casa Comune* e che scadrà il 31 dicembre 2025. Oltre a questo, occorre aggiungere la negoziazione di tutta una serie di altri accordi collaterali, più o meno collegati all'Accordo Casa Comune, che arriveranno a scadenza nel biennio”.

IL NODO DELLE SOTTORETI

Tra i temi di natura strategica che Preatoni inserisce in cima alle priorità da affrontare c'è quello delle sottoreti, che, secondo il neo-presidente, “stanno invecchiando”, e per le quali “i modelli di reclutamento tradizionali funzionano molto meno che in passato. Forse – osserva – ciò potrebbe anche essere dovuto al fatto che l'intermediazione assicurativa, e le proposte di lavoro che ne conseguono, hanno perso in attrattività”. Ad ogni modo, a detta di Preatoni, questo è un tema strategico per il futuro delle agenzie Reale Mutua, “e va affrontato anche con la compagnia, per mettere a fattore comune i rispettivi obiettivi, ma anche per trovare soluzioni nuove”.

Al tema delle sottoreti, aggiunge Preatoni, “noi agenti, a mio modo di vedere, dovremmo approcciarci con oc-

chi e idee diverse. Il contributo economico della mandante è importante, ma questo problema non potrà essere risolto unicamente dalla compagnia. È necessario che anche gli agenti stessi siano disposti a investire nelle proprie sottoreti. Dobbiamo essere consapevoli del fatto che l'autonomia di noi agenti va a braccetto con la disponibilità a fare investimenti”.

Chiaramente, quando si parla di questi temi, bisogna sempre tener conto del fatto che gli auspici devono poi adattarsi con i bisogni e le necessità di agenzie che possono avere dimensioni e capacità di investimento molto diverse. Su questo aspetto, Preatoni tiene a sottolineare il fatto che la sua giunta, al proprio interno, presenta componenti che rappresentano piccole, medie e grandi agenzie. “La nostra è una giunta che, nella sua eterogeneità, comprende componenti che portano esigenze di agenzie di dimensioni diverse, e che rappresentano il territorio nel suo complesso, essendo ben rappresentate agenzie del Nord, del Centro e del Sud”.

LA POLITICA DI REPRICING

L'attività della nuova presidenza, tuttavia, è partita in salita, in termini di rapporti con la mandante. Il primo grande scoglio da affrontare è stato infatti la politica di *repricing* avviata dalla mutua assicuratrice torinese proprio nel novembre scorso, a ridosso dell'insediamento della nuova giunta. Quella del *repricing*, secondo Preatoni, “è un'attività inedita per il mondo Reale Mutua. E in quanto inedita è un'attività che da un lato mette molta incertezza nelle agenzie, dall'altro è un lavoro che prima non veniva fatto e che si deve imparare a fare. Bisognerà avere la pazienza di capire se le azioni che sono state messe in campo funzioneranno o meno, e avere la capacità, nel caso in cui le cose non dovessero funzionare, di modificarle velocemente. In buona sostanza: la sfida è far diventare l'azione di *repricing* un'attività che possa produrre benefici anche per le agenzie. Noi – afferma Preatoni – abbiamo strutturato un insieme di regole che adesso stiamo portando sul mercato. Vedremo se queste regole, alla prova del mercato, si riveleranno dei buoni compromessi”.



Mauro Preatoni, presidente del Gruppo Agenti Reale Mutua

I RAPPORTI CON LA MANDANTE

Preatoni non nasconde che l'iniziativa di *repricing* abbia colto di sorpresa gli agenti Reale Mutua, creando non pochi malumori all'interno del gruppo, ed è per questo che, come si accennava, i rapporti con la mandante sono partiti in salita. Tuttavia, spiega il neopresidente, “va anche detto che, dal momento dell'insediamento della nuova giunta, i rapporti sono partiti all'insegna della collaborazione che da sempre contraddistingue le nostre relazioni con Reale Mutua, nel tentativo di trovare dei punti di accordo. Certo, ciò che farà la differenza sarà il funzionamento degli accordi che prenderemo: a contare saranno i risultati. Quello che determinerà questo confronto – aggiunge il presidente del Gruppo Agenti Reale Mutua – dipenderà da un lato dalla nostra capacità di capire questo mercato e di comprendere le esigenze dei nostri colleghi, e dall'altro dalla capacità della compagnia di seguirci nelle nostre richieste”.

Ci sono infine altri elementi che avranno un impatto molto importante in questo biennio, e che incideranno anche sull'operatività di breve termine delle agenzie: “a partire dal 2024 – ricorda Preatoni – avremo un totale rinnovo dell'architettura informatica, e questa nuova architettura potrà creare un beneficio alle agenzie solo se saremo in grado di portare a terra dei sistemi performanti, in grado di semplificare ed efficientare la nostra operatività”.