

# **GRUPPO AGENTI ALLIANZ, UNA STORIA CHE GUARDA AL FUTURO**

**IL PRESIDENTE PAOLO SACCHI, ELETTO LO SCORSO NOVEMBRE ALLA GUIDA DELLA RAPPRESENTANZA, TRACCIA A INSURANCE REVIEW UN RITRATTO DEL GRUPPO, NATO NEL 2022 DALL'UNIFICAZIONE TRA IL GAMA E IL MAGAP, DUE SIGLE CHE AVEVANO RADICI COMUNI NELLA MEDESIMA PROVENIENZA DA MILANO ASSICURAZIONI**

*di Beniamino Musto*



**C**oncluso il periodo di transizione, gli iscritti al **Gruppo Agenti Allianz**, lo scorso novembre, hanno scelto il primo presidente per guidare il nuovo corso: **Paolo Sacchi**.

La nuova compagine, lo ricordiamo, è nata nel 2022 dalla integrazione tra il **Gama** (Gruppo Agenti Milano Allianz) guidato da **Dario Piana**, e il **Magap** allora guidato dallo stesso Sacchi, dando vita a un gruppo più grande e più forte, che attualmente conta al proprio interno circa 330 agenzie e 480 agenti. Sebbene l'unificazione sia piuttosto recente, la storia e le vicissitudini condivise dai due gruppi avevano avvicinato già da molto tempo le due rappresentanze, entrambe provenienti dal mondo **Unipol**, e in particolare da quella che fu la **Milano Assicurazioni**, ceduta (in parte) ad **Allianz** su imposizione dell'**Agcm** all'indomani della fusione tra il gruppo bolognese e la galassia **Fondiaria-Sai**. I due gruppi agenti negli ultimi anni hanno condiviso la stessa unità di intenti, le stesse problematiche e lo stesso punto di vista nell'individuare le priorità, elementi che hanno progressivamente accelerato il percorso verso l'integrazione. “C'è voluto un decennio per unificare gli agenti delle associazioni (Gama, Magap e Sasa) coinvolte nello spin off della Milano – spiega Paolo Sacchi a *Insurance Review* – sebbene i valori e la visione degli obiettivi siano sempre stati condivisi. Siamo riusciti a superare qualche difficoltà sul come realizzare nel concreto questo obiettivo. Ma gli iscritti ai due precedenti gruppi hanno sempre condiviso le stesse problematiche, e gli interessi sono sempre stati convergenti”.

Dal congresso di Venezia del 2022 è partito un periodo transitorio che ha visto una co-reggenza di Sacchi e Piana alla guida del gruppo. Il primo congres-

so elettivo del nuovo Gruppo Agenti Allianz si è tenuto, come accennato, nel novembre 2024 a Bardolino (Verona), e Sacchi è stato eletto alla presidenza per i prossimi tre anni con oltre il 95% delle preferenze. Il prossimo congresso di metà mandato dovrebbe presumibilmente tenersi nella prima metà del 2026.

### I RAPPORTI CON LA MANDANTE E GLI ALTRI GRUPPI AGENTI

Sacchi definisce il rapporto con la mandante Allianz “buono, leale e trasparente. È chiaro – ammette – che vi siano comunque argomenti sui quali abbiamo una visione diversa, giacché è evidente che rappresentiamo interessi diversi. Su alcune tematiche c'è quindi necessità di un confronto molto attento”.

Tra i principali accordi sottoscritti con la mandante, Sacchi cita il rinnovo

dell'accordo economico triennale, che va in continuità con quello precedente, l'accordo digital per la gestione dei dati dei clienti, e gli accordi di manleva a tutela degli associati per quelle operatività che prevedono automatismi di adeguamento automatico (come l'evoluzione dei prodotti *ultra*) o l'assunzione tramite motori di quotazione in ambito motor mediante l'utilizzo di dati direttamente raccolti dal sistema sulle varie banche dati. Sono i risultati di “un'attività di intenso lavoro e analisi che viene fatta all'interno delle commissioni o nei comitati di presidenza che si riuniscono periodicamente”.

Quanto alle relazioni con gli altri gruppi agenti della galassia Allianz, cioè l'**Associazione Agenti Allianz** (AAA) guidata da **Ennio Busetto**, il **Gaav** (gli agenti ex **Aviva** ora in **Allianz Next**) guidato da **Pierangelo Colombo**, e l'**Unit** (gli ex **Tua**, anch'essi in **Allianz Next**) guidato da **Gianfanco Macchione**, Sacchi spiega che i rapporti sono con tutti



© Gruppo Agenti Allianz

**Paolo Sacchi**, presidente del Gruppo Agenti Allianz

molto buoni. “Ognuno di questi gruppi – osserva – rappresenta le specifiche storie e i percorsi diversi dei propri associati. Con gli ex Aviva e gli ex Tua il rapporto è più recente, mentre con la Tripla A lavoriamo insieme ormai da 10 anni: abbiamo ancora qualche diversa sfumatura di visione su alcuni temi, ma sostanzialmente le nostre opinioni sono il più delle volte convergenti e i rapporti sono buoni”.

## I SERVIZI OFFERTI AGLI ASSOCIATI

Tra i servizi offerti dal Gruppo Agenti Allianz, Sacchi cita le tante convenzioni a disposizione degli iscritti, che spaziano dalla compliance al legal, ai servizi informatici, e la proprietà di una società di brokeraggio per coprire i rischi su cui la compagnia non è competitiva o interessata a operare. “Il cliente – afferma il presidente del Gaa – è il nostro patrimonio, e il gruppo agenti è al fianco dell’agente per tutelare i suoi interessi, anche quando la mandante potrebbe scegliere direzioni diverse da quelle che noi vorremmo. Nei rapporti interni difendiamo sempre l’interesse degli associati nelle varie commissioni con la compagnia e predisponiamo soluzioni e iniziative esogene, laddove le stesse e/o le soluzioni individuate internamente non soddisfino totalmente le nostre attese, a tutela della clientela che rappresenta la vera ricchezza comune”.

## COME CAMBIA LA FIGURA DELL’AGENTE

Sacchi afferma che il gruppo è aperto all’utilizzo della tecnologia, purché, aggiunge, “sia a supporto dell’intermediario e non lo sostituisca. Noi agenti siamo l’unico punto qualificato di con-



© insta\_photos- iStock

tatto con la clientela, che continua a cercare una consulenza fisica personalizzata”. E proprio perché la tecnologia sta creando una nuova consapevolezza, “gli agenti possono creare tra loro delle economie di scala senza avere bisogno che la compagnia detti loro ogni regola. La nostra quindi è una visione molto avanzata. Noi crediamo che gli agenti, anche se operanti in territori diversi, possano presidiare gli stessi anche a distanza, attraverso la condivisione di servizi comuni tra agenzie. Ad esempio tre agenzie, una a Milano, una a Firenze e una a Roma, possono condividere dei servizi comuni a tutti, dalla parte sinistra all’archiviazione, e dedicare il

punto vendita al solo contatto commerciale; questo – evidenzia Sacchi – alleggerisce di molto i costi in capo alla struttura”.

Interrogato infine sul tema, il presidente del Gaa fa anche un accenno al progetto Area 51 di Allianz. “Noi come gruppo – dice – non consentiamo l’iscrizione di agenti che hanno nel proprio capitale sociale quote della compagnia, e questa cosa ci distingue dalla Tripla A. Secondo noi si tratta di una dimostrazione di coerenza: noi vogliamo rappresentare gli agenti tradizionali fornendo alla clientela una consulenza indipendente e scevra da conflitti di interessi”.