

GAPC, LA FORZA VIENE DALLA PARTECIPAZIONE

RISULTATO DI UNA STORIA LUNGA E COMPLESSA, IL GRUPPO AGENTI PROFESSIONISTI CATTOLICA È CONVINTO CHE LE SFIDE FUTURE PER LA CATEGORIA SI POSSANO VINCERE GRAZIE A UNA MAGGIORE AUTONOMIA DELL'AGENTE. A PRESENTARE IL GRUPPO E A TRACCIARNE I VALORI A INSURANCE REVIEW È IL PRESIDENTE, DANILO BATTAGLIA

di Beniamino Musto



Ha alle spalle una storia lunga e molto articolata il **Gruppo Agenti Professionisti Cattolica** (Gapc). Un gruppo storico (54 i congressi finora celebrati) che negli anni ha conosciuto parecchi cambiamenti dovuti alle tante vicende di mercato che hanno coinvolto il marchio di origine, vale a dire la milanese **Duomo Assicurazioni**, compagnia il cui controllo condiviso, sul finire degli anni '90, è passato dalla francese **Mutuelles du Mans Assurances** per poi essere ceduta subito dopo (nel 2000) a **Unipol**; un passaggio durato pochissime settimane, prima dell'approdo stabile all'interno di **Cattolica**, gruppo che oltre alla Duomo aveva anche acquisito **Maeci**.



© Gapc
Danilo Battaglia, presidente del Gapc

DA CATTOLICA A GENERALI

Gli agenti della Duomo hanno vissuto questi passaggi di mano assorbendo i cambiamenti con spirito di gruppo, in primis aprendo le porte della loro associazione ai colleghi provenienti dalla Maeci. Hanno iniziato a operare sotto le insegne di Cattolica dove, strada facendo, hanno incluso anche gli agenti di **Fata Assicurazioni**. Tutto questo prima della nota storica operazione di mercato che ha portato la compagnia veronese all'interno del gruppo **Generali**.

A ripercorrere con *Insurance Review* le complesse vicende che hanno dato vita all'attuale Gapc è il presidente del gruppo, **Danilo Battaglia**. “Quando siamo approdati nel gruppo Cattolica – racconta – abbiamo condiviso il tavolo delle trattative con i colleghi del **Gruppo Agenti Cattolica**, e successivamente, con l'acquisizione di Fata i gruppi sono diventati quattro, con l'arrivo del **Gruppo Agenti Fata**, le agenzie tradizionali del marchio, e di **Fata Consorzi – Assocap**”. Con gli agenti Fata tradizionali, in particolare, c'è stata la condivisione di un percorso comune che ha portato, circa un lustro fa, alla fusione tra i due gruppi agenti, dando vita a quello che oggi è il Gapc, il cui attuale vice presidente è **Sergio Sterbini**, ex guida del Ga Fata.

Ma anche per un gruppo abituato a convivere con le numerose operazioni di mercato dei marchi rappresentati, ogni cambiamento non è mai facile. “La fusione di Cattolica in Generali – riflette Battaglia – è stata velocissima, con tutta una

serie di problematiche che ci stiamo ancora portando dietro, avendo dovuto convertire migliaia di agenzie su sistemi informatici nuovi, prodotti nuovi, per di più in un contesto di mercato in continua evoluzione. Inoltre – aggiunge – lo stile delle due compagnie è piuttosto diverso, e non è stato facile ricalibrarsi, né per i colleghi, né per rappresentanze come la nostra che, sostanzialmente, hanno cercato in tutti i modi di salvaguardare quelle che erano le nostre linee guida, le nostre caratteristiche e le specializzazioni che aveva Cattolica: rischi agricoli, Terzo settore, enti religiosi”.



L'IDENTITÀ DEL GRUPPO

Quello attuale è il terzo mandato di Battaglia alla presidenza, carica a cui è stato rieletto circa un anno e mezzo fa. Gli iscritti al Gapc rappresentano circa il 30% degli agenti di provenienza Cattolica; le agenzie sono presenti in tutta Italia, con un peso maggiore al Nord, con diverse realtà puramente plurimandatarie e altre più orientate a utilizzare lo strumento delle collaborazioni orizzontali per servire al meglio le necessità dei clienti: un'attività, quest'ultima, che il Gapc ha deciso di supportare costituendo un apposito consorzio.

“Noi agenti Gapc – osserva Battaglia – abbiamo un forte senso di appartenenza che ci deriva sia dalle nostre caratteristiche, sia dalle esperienze comuni che abbiamo vissuto come gruppo. Come presidente io tendo a dialogare parecchio e a portare all'esterno le problematiche che vivo con la rappresentanza, e questo stimola i colleghi a partecipare alle nostre attività”.

L'IMPEGNO NEL SINDACATO NAZIONALE AGENTI

A livello nazionale, il sindacato di riferimento non può che essere lo **Sna**, dove molti appartenenti al Gapc hanno ruoli di rilievo, come ad esempio il già citato Sterbini che è vice presidente nazionale, e **Salvatore Palma**, vice presidente del comitato dei gruppi agenti; a loro si aggiungono inoltre una decina di presidenti di Provinciali del sindacato. “Sicuramente se pensiamo allo Sna sappiamo di cosa parliamo, che cosa

rappresenta, quali sono i confini tra ciò che deve essere affrontato nella nostra attività come gruppo e quello che spetta al sindacato; sappiamo anche quello che eventualmente non dobbiamo fare per metterlo in difficoltà. Noi – sottolinea Battaglia – riteniamo che non possa esistere un gruppo aziendale senza un sindacato di riferimento, così come non può esistere il contrario. Ma un gruppo aziendale non può condizionare il sindacato: ci sono delle regole di ingaggio su cui proprio non si discute”.

UN GROSSO CAMBIAMENTO RISPETTO AL PASSATO

Quanto ai rapporti con l'attuale mandante, spiega Battaglia, “sono positivi. Sicuramente – aggiunge – Cattolica e Generali come detto sono due compagnie molto diverse come core business, dimensione, mentalità, e struttura. Abbiamo cambiato il sistema informatico, i prodotti, e anche molti dei nostri interlocutori. Per gli agenti del nostro gruppo è stato ovviamente un passaggio piuttosto impegnativo, anche dal punto di vista fisico”.

In questo momento i rapporti con Generali sono buoni, e l'accoglienza da parte dell'attuale dirigenza della compagnia del Leone “è stata assertiva e molto collaborativa. Noi – prosegue Battaglia – cerchiamo ovviamente di esprimere le nostre esigenze: ci sono delle cose che vengono recepite, altre dove la loro visione di insieme è sostanzialmente diversa dalla nostra”.

L'agente Cattolica, ricorda il presidente del Gapc, “si muoveva con grandi autonomie assuntive, mentre da quanto abbiamo visto finora, con Generali la tendenza è quella di non favorirle. Noi tuttavia cerchiamo comunque di mantenerle perché riteniamo che siano fondamentali per portare avanti anche la nostra idea di agenzia, di rapporto con il cliente, di gestione dei portafogli. Tutti noi siamo strutturati con dei sistemi di back office autonomi, e tutti eventualmente hanno la possibilità di accedere agli strumenti, come il consorzio, che noi mettiamo a disposizione come gruppo agenti. Abbiamo sempre cercato di supportare le agenzie portandole tutte a cercare la titolarità autonoma dei dati”.

Il messaggio che Battaglia vuole lasciare ai colleghi è un invito alla partecipazione. “Abbiamo bisogno di confrontarci e di condividere questo percorso evolutivo con quanti più colleghi possibile. Il nostro futuro – conclude – non dipende dalle compagnie, ma da noi”.

