

GRUPPI AZIENDALI, TRA SPIRITO NEGOZIALE E DIKTAT

NELLA TAVOLA ROTONDA CHE HA RIUNITO I RAPPRESENTANTI DEI GAA EMERGONO DIFFERENTI APPROCCI ED ESPERIENZE: IL LAVORO SINERGICO CON LA MANDANTE, NEL CASO DEL GAMA E DELL'ASSOCIAZIONE AGENTI ALLIANZ, E IL DIFFICILE CONFRONTO TRA LA RETE ZURICH E LA COMPAGNIA. DA CUI, PERÒ, È SCATURITO UN INSOLITO ESEMPIO DI UNITÀ DELLA CATEGORIA

Insieme, intermediari e compagnie, è possibile creare valore per le agenzie. Lo dimostrano le storie del **Gama** e dell'**Associazione agenti Allianz** che, dopo le faticose integrazioni e fusioni, parlano con ottimismo del lavoro di squadra svolto con la mandante e tra gli agenti.

PERCORRERE LA STRADA DEL CAMBIAMENTO

Se da un lato, compagnie e **Ivass** si dichiarano pronte a lavorare in sinergia con gli agenti, dall'altro, dimostrano di far pendere la bilancia verso altre figure intermedie.

In particolare, le imprese sono attratte da canali che richiedono basse marginalità, dimostrando che non sempre è vero che considerano l'agente al centro. Su questo, è necessario un confronto chiaro, che parta da un dato di fatto: le piccole realtà non sono più considerate appetibili, e si preferisce optare per le mega agenzie. "Noi agenti - afferma Dario Piana, presidente comitato gruppi aziendali Sna - non vogliamo fermare il mondo, ma cambiare insieme. Tra l'altro il ricorso a intermediari alternativi non garantisce sempre un risparmio, e il ruolo dei gruppi sta proprio nel far capire alle compagnie che il business vero lo portiamo noi, e non altri soggetti". Messaggio chiaro anche per l'Authority: "ben venga il lavoro preventivo da fare insieme - concorda Piana - però va capito che anche quei soggetti, oggi non considerati intermediari, dovrebbero avere i nostri stessi obblighi".

In un momento in cui le contrattazioni di secondo livello rischiano di fagocitare le trattative nazionali, cresce l'importanza dei gruppi aziendali. "Anche se - avverte **Dario Piana**, presidente del Gama e del **comitato gruppi aziendali Sna** - questo rischio potrebbe rivelarsi un danno devastante, non solo per la categoria, ma anche per gli stessi gruppi, laddove solo un sindacato generalista può viaggiare al di sopra degli interessi di tutti".

Tornando alle singole esperienze, il successo (o il fallimento) dipende dalla capacità di vedere la diversità come un'opportunità di crescita. Come è avvenuto in casa **Allianz**, dove all'integrazione svolta dalla compagnia è andata di pari passo quella operata dai tre gruppi agenti (**Gala**, **Uia** e **Gna**), oggi usciti più compatti. "Attualmente siamo duemila intermediari - racconta **Umberto D'Andrea**, presidente Associazione Agenti Allianz - con una maggiore forza negoziale e risorse economiche importanti, che ci consentono di strutturare meglio l'attività a difesa dei colleghi".

Dal 2012 a oggi, i tre gruppi hanno condiviso molti percorsi, imparando a vedere le identità di ciascuno come un arricchimento. E i risultati, per la rete unificata, non sono tardati: "oggi la compagnia - conferma D'Andrea - sa di avere a che fare con un interlocutore forte e coeso, e questo ci ha consentito di raccogliere importanti frutti nella negoziazione".

SUPERARE INSIEME I PROBLEMI

Positiva è anche la testimonianza del gruppo agenti Milano-Allianz, confluito, nel 2014, in **Unipol** e a distanza di qualche mese, dopo la decisione imposta dall'**Antitrust** di vendere una parte di FondiariaSai, passata



Da sinistra: **Enrico Olivieri**, presidente del gruppo agenti Zurich; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review; **Umberto D'Andrea**, presidente dell'Associazione Agenti Allianz e **Dario Piana**, presidente del Gama e del comitato gruppi aziendali Sna

ad Allianz. “Abbiamo fatto gli agenti senza portafoglio per sei mesi, lavorando solo con l'auto – racconta Piana – ed è stata un'esperienza pesantissima, ma anche

esaltante perché, di ora in ora, cambiavano le cose”. Un percorso dagli esiti positivi grazie alla capacità dimostrata dalla rete, e dalla compagnia, di superare insieme i problemi.

PROVE GENERALI DI UNITÀ

Il gruppo agenti Zurich esce, oggi, più coeso dopo la solidarietà dimostrata da tutti i gruppi agenti e dalle associazioni di categoria, che hanno contribuito alla significativa marcia indietro della compagnia dall'intenzione di interrompere ogni dialogo con il gruppo agenti.

“Se il nostro gruppo fosse rimasto solo a combattere questa battaglia – ammette Enrico Olivieri, presidente gruppo agenti Zurich – forse non ce l'avremmo fatta”. Al di là delle azioni che seguiranno, si è assistito a una grande prova di unità della categoria, che può rappresentare una spia pericolosa per altre compagnie in futuro. “Forse – afferma Olivieri – è giunto il momento di passare dalle liti di bassa lega a qualcosa di più importante”.

IL RITORNO AL DIALOGO

Una storia diversa quella del **gruppo agenti Zurich**, che sta vivendo con la mandante momenti di cruciale difficoltà. “Abbiamo scontato – racconta **Enrico Olivieri**, presidente gruppo agenti Zurich e vice presidente **Anapa** – la mancanza di dialogo e di reddito, avendo la compagnia, come must irrinunciabili, la ricerca massima della profittabilità d'impresa, il rigore nell'assunzione dei rischi e il desiderio di trasformarci in meri venditori”.

A questo si aggiunge che, dal 2014, non viene rinnovato l'accordo integrativo e, come risultato, il gruppo “ha cercato altrove quello che non trovava più in casa” siglando, lo scorso anno, un'intesa con il broker **Mag Jlt**. Oggi, dopo una sorprendente mobilitazione dell'intera categoria, Zurich ha fatto retromarcia, aprendosi al dialogo. Ma alle parole dovranno seguire i fatti: “Per ora, sono sospese le iniziative di protesta, ma abbiamo bisogno di vedere – conclude – se la compagnia, che ha reso pubblico il proprio impegno, avrà davvero fatto un passo indietro”. **L.S.**