

Il prossimo 21 marzo appuntamento a Roma per un convegno internazionale sul plurimandato

Polizze migliori e tariffe convenienti

Allo studio del sindacato nazionale i nuovi modelli di agenzia

DI ROBERTO BIANCHI

Da oltre dieci anni gli agenti lottano per superare le frustrazioni provocate dal nodo scorsio dell'esclusiva che le mandanti stringono e allentano a piacimento, e ora che il governo ha prescritto per decreto la loro libertà i soliti amici degli amici insinuano il dubbio che, in fondo, il plurimandato non è una soluzione praticabile. Che le compagnie non avessero alcuna intenzione di mollare i loro privilegi senza tentare tutto il possibile per frenare la linea di tendenza del mercato era persino scontato. Che avrebbero mostrato il pugno forte preannunciando ricorsi alla Corte di giustizia europea, oltretutto minacciando la propria rete agenziale di far valere la proprietà dei sistemi informatici o degli arredi di agenzia e che, nel contempo, avrebbero cercato di portare il loro affondo nel ventre molle della categoria insinuando dubbi nei più ricattabili, era altrettanto prevedibile.

Meno ovvio era che vi fosse qualcuno, tra gli agenti, disposto a giocare l'ambigua partita dello scetticismo dell'ultima ora e, sebbene si tratti di una stonatura quantitativamente insignificante, è utile ripristinare subito l'armonia generale del coro, affinché

la melodia risulti gradevole all'ascolto. Sappiamo bene che non tutti gli agenti dispongono di un'organizzazione amministrativa e commerciale adatta alla gestione di incarichi conferiti da più imprese, ma questo non significa che il plurimandato non sia realizzabile da subito attraverso società di servizi e consorzi tra agenzie di diverse compagnie, oppure per mezzo di mandati collettivi ricevuti dal sindacato, dai gruppi aziendali o magari dai mediatori assicurativi. Non a caso da tempo sono allo studio dello Sna proprio i modelli gestionali e di sviluppo delle agenzie. La questione non si risolve quindi nel migliorare il rapporto con la propria compagnia potendo contare su una forza maggiore, che comunque sarebbe già un risultato sufficiente, quanto piuttosto nel convincere la categoria che è in atto una vera e propria rivoluzione, consumata la quale coesisteranno agenti monomandatari che in cambio della loro rassicurante tranquillità dovranno continuare a subire i condizionamenti industriali della loro compagnia e agenti indipendenti che sceglieranno le compagnie con cui collaborare, in base al contenuto delle polizze proposte alla clientela, alla qualità del servizio prestato nella liquidazione sinistri, al livello di assistenza e di

provvisori offerti agli agenti.

Perché, diciamo una volta per tutte, l'agente imprenditore ha tutto il diritto di individuare nel mercato nazionale e internazionale le compagnie capaci di garantire contemporaneamente i prodotti più vantaggiosi per i clienti e i migliori capitoli provvigionali per la propria impresa agenzia.

Senza fare tanto i farisei, si è mai visto un commerciante o un professionista (prima o poi sarà definito con chiarezza quale dei due profili professionali si addica di più agli agenti) che, nel rispetto delle esigenze della propria clientela, non cerchi di portare il maggior profitto possibile alla propria impresa? Sarebbe persino innaturale che, in una società improntata al libero mercato, un lavoratore autonomo, qual è l'agente, non cerchi la giusta remunerazione del capitale investito nella propria attività. I fatti dimostreranno nel breve periodo come le compagnie, incalzate dal diffondersi di una concorrenza reale, unico antidoto contro l'attuale oligopolio imposto dai cinque o sei maggiori gruppi assicurativi italiani, saranno costrette ad arricchire il loro catalogo con prodotti di miglior qualità e a tariffe più basse, a elevare la remunerazione degli intermediari e a tenere la barra puntata sulla

conservazione del portafoglio clienti, anziché farne scempio ai primi segnali di peggioramento del rapporto tra sinistri e premi. Magari rinunciando a una parte dei favolosi profitti a otto zeri conseguiti negli ultimi anni.

Concediamoci insomma una nota di entusiasmo: la piena applicazione del plurimandato e la monoannualizzazione dei rami danni, nonostante le inevitabili difficoltà che essi comportano, sanno tanto di vincita al lotto per tutti quegli agenti che siano disposti a mettersi in discussione, sperimentando la strada dell'autonomia professionale. E a giudicare da quanto avviene in un mercato evoluto come quello statunitense, i coraggiosi sono la stragrande maggioranza. Questo e altro ci riferirà Alex Soto, presidente IABA, sindacato americano che raccoglie oltre 300 mila agenti indipendenti americani, in occasione del grande Convegno internazionale organizzato da Sna a Roma il 21 marzo prossimo per dibattere sul futuro del mercato assicurativo italiano.



Pagina a cura
DEL SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
www.snaservice.it

Appuntamenti

■ CONVEGNO E ASSEMBLEA ANNUALE

«Con lo Sna il futuro è possibile» 21-22 marzo, Roma, XL convegno nazionale ordinario e straordinario Sna

■ ESECUTIVO NAZIONALE

21 febbraio 2007 - Bologna - Esecutivo nazionale

■ ORGANISMI SINDACALI

- 22 febbraio 2007 - Milano - Comm. nuovi iscritti
- 22 febbraio 2007 - Milano - Comm. fondo pensione e Cpa
- 26 febbraio 2007 - Milano - Commissione subagenti
- 27 febbraio 2007 - Milano - Collegio dei provviri
- 2 marzo 2007 - Milano - Riunione Arag/Sna
- 2 marzo 2007 - Milano - Riunione regolamento Isvap
- 5 marzo 2007 - Milano - Commissione territorio Nas

■ GRUPPI AGENTI

- 7 marzo 2007 - Milano - Riunione comitato Gaa
- 2-4 marzo 2007 - Bologna - Congresso straordinario elettivo Gaat
- 15-18 marzo 2007 Verona - 3ª assemblea generale Gaa Aurora

Allianz spa/Il punto**Uia, Gna e Gala: quali saranno le ripercussioni sulle reti?**

A seguito del progetto di integrazione societaria avviato all'inizio di febbraio e che condurrà alla nascita di Allianz spa, riportiamo le dichiarazioni rilasciate in merito dai tre gruppi agenti direttamente coinvolti. Se condivisibile è dagli agenti, in linea teorica, l'obiettivo annunciato dal direttivo di Ras, Lloyd Adriatico e Allianz Subalpina di porsi sul mercato come seconda realtà assicurativa, soprattutto qualora ciò significhi un innalzamento qualitativo di prodotti e servizi, inutile nascondersi che l'operazione è complessa e le successive ripercussioni sulle reti, al di là delle rassicurazioni richieste e ottenute, non del tutto prevedibili.

UIA RAS

Dopo la quotazione di Allianz Se alla borsa di Milano, avviata nell'ottobre scorso, ha preso il via un processo di integrazione delle tre compagnie della Società europea in Italia, che è stato reso noto, nelle sue linee guida, il 1° febbraio di quest'anno.

L'obiettivo dichiarato dall'azienda è quello di diventare leader del mercato attraverso la crescita, la qualità e l'innovazione, con una rete agenziale ancora più forte: obiettivi che evidentemente non possiamo che condividere.

Considerando che i piani di dettaglio sono ancora allo studio, la valutazione sugli effetti è complessa nonostante i comunicati stampa e gli approfondimenti, resi dal management di Ras, alla convenzione dedicata alla rete.

Non sembra opportuno concentrarsi tanto sul mantenimento dei marchi, af-

fiancati dal brand di Allianz in autunno, quanto sugli effettivi ritorni operativi che interesseranno le reti. Assumeranno invece rilevante importanza le autonomie proprie delle singole «divisioni», la loro operatività e le caratteristiche dei prodotti.

In particolare il posizionamento effettivo dell'offerta sul mercato, le decisioni sul personale dipendente, in primis quello deputato a ruoli tecnici e commerciali, le soluzioni operative su alcune società di servizi del gruppo (Ge.Si e RasService innanzitutto) e infine l'approfondimento sulla notizia dell'apertura della sede legale della nuova società a Trieste.

Tutte queste scelte, non disgiunte dal nuovo quadro normativo già in vigore e da quello che è all'esame del parlamento proprio in queste settimane, influiranno inevitabilmente sull'operatività e quindi sullo sviluppo produttivo e reddituale delle singole reti agenziali. Quando il perimetro legislativo sarà definito e le linee operative dell'azienda risulteranno più nette, l'Uia sarà in grado di fornire le risposte necessarie nell'interesse imprenditoriale dei propri Iscritti.

GALA LLOYD ADRIATICO

Il gruppo agenti Lloyd Adriatico ha accolto con soddisfazione le dichiarazioni del presidente dottor Cucchiani in occasione dell'incontro svoltosi presso la sede sociale del Gala il 2 febbraio 2007, all'indomani dell'avvio del progetto di integrazione societaria Allianz.

Il consiglio nazionale del gruppo ha ricevuto infatti dal dottor Cucchiani ampie rassicurazioni sull'insussistenza di peri-

coli di contrazioni delle reti distributive delle compagnie del gruppo Allianz in Italia, nonché sulle prospettive di sviluppo di business che dall'integrazione potranno scaturire.

Il Gala auspica che le affermazioni del presidente si concretizzino in strumenti tali da migliorare la qualità di prodotti e servizi offerti al cliente, garantendo al contempo un livello adeguato di soddisfazione della prestazione professionale degli agenti.

GNA ALLIANZ SUBALPINA

Il Gna (Gruppo nazionale agenti Allianz Subalpina) guarda con soddisfazione al rafforzamento del marchio, conseguente al processo di integrazione in atto, che permetterà a tutta la rete formata da 498 agenti di alto profilo professionale di identificarsi definitivamente con il marchio storico da sempre rappresentato in Italia.

Il gruppo ha preso atto altresì delle dichiarazioni fatte dal presidente dottor Vagnone e dall'a.d. dottor Santoliquido, nelle quali ci si riferisce esplicitamente al grande valore delle reti sul territorio da esse presidiato e che, si auspica, trarranno grandi benefici da questa integrazione: la nuova società Allianz spa metterà, infatti, a disposizione dei propri agenti e dei clienti prodotti innovativi e di grande penetrazione nel mercato assicurativo italiano.

Nell'incontro avuto con i vertici di Allianz Subalpina, il Gna ha comunque espresso la preoccupazione che questo processo di integrazione societaria porti la rete Azs a perdere i punti di riferimento

organizzativi e tecnici direzionali che sino a oggi hanno permesso alla compagnia di raggiungere traguardi produttivi e qualitativi straordinari.

Sono stati pertanto esortati l'amministratore delegato e il direttore commerciale dottor Cuttini a porre particolare attenzione affinché coloro che sono mandati sul campo all'attuazione del processo di integrazione agiscano guidati dai principi fondamentali di rispetto, attenzione, massima comprensione e collaborazione nei confronti delle persone che appartengono alla rete Azs e che ogni giorno hanno speso e spendono parte della loro vita a rappresentare la compagnia con onestà, amore e passione.

In questo contesto il gruppo si augura che il processo di integrazione favorisca anche un recupero della redditività agenziale, da troppi anni ormai in discussione con la mandante e che risulta sempre più minata dalle molteplici attività a carattere amministrativo e gestionale riversate sulle agenzie.

Gli agenti Allianz Subalpina sono comunque fiduciosi che quanto enunciato dai vertici di Allianz si realizzi nel concreto, affinché la rete agenziale abbia a disposizione prodotti e servizi tali da essere maggiormente influenti sui nostri clienti e soprattutto si augurano di non perdere progressivamente quella autonomia di veri agenti professionisti che in questi ultimi anni ha dato segnali di cedimento. Autonomia, a tutela anche dei clienti, che non significa lavorare o vivere secondo le proprie regole, ma lavorare insieme per condividere valori, obiettivi e sviluppo.