

GRUPPO AGENTI

UNAT, ESSERE PROTAGONISTI DEL CAMBIAMENTO

FONDATA NEL 2003 DA ALCUNI AGENTI USCITI DAL GAAT, L'UNIONE NAZIONALE AGENTI TORO VUOLE DISTINGUERSI PER UN APPROCCIO MENO SINDACALIZZATO E PIÙ VOTATO AGLI ASPETTI DI BUSINESS. MARIAGRAZIA MUSTO, PRESIDENTE AL TERMINE DEL SUO SECONDO MANDATO, FA IL PUNTO SUI SUOI ANNI ALLA GUIDA DELLA RAPPRESENTANZA CHE VUOLE RESTARE PROATTIVA E SEMPRE PIÙ PROIETTATA AL FUTURO

di BENIAMINO MUSTO



Era il 2003 quando la **Ifil** della famiglia **Agnelli** cedeva **Toro Assicurazioni** alla **De Agostini** (che tre anni più tardi, a sua volta, la cederà a **Generali**). Sempre nel 2003, per la precisione il 23 dicembre, un gruppo di agenti della compagnia si recava presso uno studio notarile di Milano per costituire l'Unione Nazionale Agenti Toro (**Unat**). I primi iscritti alla nuova rappresentanza erano meno di cinquanta, prevalentemente della Lombardia, tutti fuoriusciti dall'allora unico gruppo agenti della Toro, il **Gaat**. Alla base della decisione di dare vita a una nuova rappresentanza, spiega la presidente di Unat, **Mariagrazia Musto**, non ci sono stati dissapori personali, quanto piuttosto una inconciliabile diversità di vedute nell'attività del gruppo agenti: l'esigenza sentita era quella di creare una rappresentanza che desse meno peso all'approccio politico e più rilevanza agli aspetti di business e di sviluppo delle agenzie. "Per noi - spiega - la politica non è un'attività fine a se stessa, ma un'azione pragmatica orientata alla tutela e agli interessi economici dei nostri colleghi".

UN GRUPPO MAGGIORENNE

In questi (quasi) diciotto anni il gruppo agenti è cresciuto, e attualmente conta 112 agenzie per 182 agenti, oltre a 41 soci onorari. Mariagrazia Musto, prima presidente donna di una rappresentanza di agenti Toro, è stata eletta per una prima volta nell'aprile 2015, e riconfermata per un secondo mandato nel novembre 2017. Il nuovo congresso elettivo si sarebbe dovuto tenere lo scorso novembre, ma è saltato per via dell'emergenza pandemica. Ora si spera di poterlo fare in presenza, a settembre, altrimenti si svolgerà via web. Con *Insurance Review* la presidente di Unat fa il punto sugli anni al timone della rappresentanza, parlando anche delle sfide che dovrà affrontare il gruppo nel prossimo futuro.

Un gruppo, Unat, che in origine era strettamente radicato nel nord Italia, mentre ora è invece presente su tutto il territorio nazionale. I portafogli delle agenzie iscritte vanno dai 2 fino ai 20 milioni di euro, con una forte vocazione per i rami danni, in modo particolare quelli non auto, "del resto proveniamo dal mondo Toro che ha scritto un importante pezzo di storia in questo segmento", dice Mariagrazia Musto, aggiungendo però che "ultimamente abbiamo sviluppato anche una grossa propensione per i rami vita, con numeri significativi".

UNA RETE PROATTIVA

In questi anni passati alla guida di Unat, spiega la presidente, il gruppo è cambiato. Ad esempio è stato re-

alizzato un progetto importante, **Confagi**" (vedi box), e hanno fatto il loro ingresso in Unat svariate nuove agenzie. "Una caratteristica della nostra rete - sottolineo - è quella di essere molto proattiva. Noi abbiamo scelto di cavalcare il cambiamento, non lo vogliamo subire, vogliamo interpretarlo. Questo è il nostro filo conduttore. Non a caso, uno dei tre finalisti del *Global agent excellence contest* del gruppo Generali è **Nicola Silva** (insieme ai fratelli **Chiara** e **Mattia**) della nostra agenzia Unat di Vigevano-Montegrappa".

Questo cambiamento, prosegue, "parte dalla giunta. Sono circondata, nella mia squadra, da colleghi preziosi che mi rendono certamente una persona migliore. Il nostro obiettivo è quello di essere vicini ai colleghi, sempre disponibili e attenti alle loro effettive esigenze. Per fare questo - aggiunge - abbiamo messo in piedi una relazione continua che si avvale di vari canali: tra questi una chat comune, attraverso cui proviamo a risolvere ogni problema in tempo reale. Abbiamo inoltre messo in campo degli strumenti di supporto, ad esempio sui nuovi regolamenti **Ivass**, realizzando dei vademecum e organizzando delle giornate di formazione con il supporto dei nostri consulenti legali. Stiamo cercando di semplificare il più possibile questi aspetti dell'attività professionale".

Secondo Mariagrazia Musto, quello attuale è uno dei

CONFAGI, UN PERCORSO CHE PROSEGUE

Nata nel 2015, Confagi è la confederazione sotto cui sono riunite con Unat **Anagina** di **Davide Nicolao** e **Gaag Lloyd Italico** di **Antonio Canu**. La confederazione rappresenta circa il 50% del portafoglio complessivo di Generali Italia intermediato dalle agenzie.

"Confagi - spiega Mariagrazia Musto, presidente di Unat - è stata e resta un importante punto di riferimento per i tre gruppi che ne fanno parte. Ha svolto un ruolo fondamentale nella costruzione del mandato unico. Inoltre, rappresentando la metà di Generali Italia, è un polo molto forte ed efficace nelle trattative che riguardano temi di primaria importanza. I nostri gruppi - ammette Musto - sono molto diversi tra loro, ma è proprio questa diversità a rappresentare la nostra ricchezza". Il progetto, quindi, va avanti, sostenuto "dalla grande stima umana e professionale che c'è tra me, Canu e Nicolao, e dallo stesso approccio culturale che ci lega".

periodi più duri per l'attività degli agenti di assicurazione a causa della convergenza di vari problemi: la pandemia, ovviamente, e la crisi economica da essa scatenata, ma anche i tanti cambiamenti già in atto nel mercato a cui si aggiunge quello di cui si è già accennato, e che la presidente di Unat definisce "uno tsunami", cioè la regolamentazione di Ivass per l'attuazione di Idd. Il gruppo agenti appoggia le iniziative dello Sna su questo fronte, perché, spiega la presidente, "questa è una battaglia che riguarda tutti gli agenti".

DETERMINATI NEL COGLIERE LE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Anche in un contesto sfavorevole come quello del Covid, con molte incognite che avvolgono lo scenario economico del Paese, l'approccio del gruppo è comunque "quello di cogliere tutte le opportunità di business" anche in momenti così duri come quello attuale. Per lo meno è ormai alle spalle la fase più dura dell'emergenza, quella in cui non si riusciva a prendere le misure di un problema ignoto, senza precedenti. "Fortunatamente – racconta – in quella fase siamo rimasti tutti piuttosto lucidi, e ringrazio la mandante **Generali Italia** che in quel periodo ha predisposto un importante piano di sostegno economico per le nostre agenzie. Anche noi al nostro interno abbiamo fatto la nostra parte, scontando in modo significativo le quote associative e alleggerendo il pagamento dei premi per le coperture obbligatorie di responsabilità civile. Io credo molto nel fatto che nessuno vada lasciato indietro, soprattutto in periodi difficili come questo".

La digitalizzazione, ancora di salvezza di tutte le agenzie italiane durante il lockdown, viene definita da Mariagrazia Musto come "un'opportunità da cavalcare, anche perché è inarrestabile", ma da presidiare, "perché non deve diventare uno strumento che favorisce la disintermediazione. Ad ogni modo – aggiunge – noi non siamo un gruppo a cui piace piangersi addosso: siamo molto determinati nella volontà di cogliere opportunità di business sfruttando tutti gli strumenti che avremo a disposizione".

DIALOGO IMPRONTATO AL PRAGMATISMO

I rapporti con la compagnia vengono definiti "improntati al dialogo. Per nostra cultura – precisa – anche nei momenti di confronto duro noi non abbiamo mai voluto abbandonare la relazione con la nostra mandante, pur riaffermando sempre i nostri principi". Uno dei risultati di cui la presidente di Unat si sente più soddisfatta è il *mandato unico* di Generali Italia.



Mariagrazia Musto, presidente di Unat

"È stato – dice – un lavoro lungo e impegnativo, che ci ha visti assolutamente protagonisti. I nostri sforzi sono stati premiati con il definitivo riconoscimento all'interno dei tre modelli distributivi previsti dal mandato unico della figura di *agente professionista*, la cui peculiarità è la strettissima relazione con il cliente improntata sulla professionalità distintiva che ci rende unici nel mondo dell'intermediazione assicurativa".

Quanto alle relazioni con l'altro gruppo agenti di provenienza Toro, il Gaat, il rapporto negli ultimi anni è stato burrascoso soprattutto a causa della gestione della *cassa agenti* in comune. Dopo un lungo e complesso iter costitutivo durato circa due anni, nel 2017 si è arrivati alla costituzione di una nuova entità giuridica per garantire agli iscritti Unat un trattamento di natura previdenziale, con gestione autonoma e indipendente rispetto alla cassa originaria Gaat.

PROIETTATI AL FUTURO

Le prossime sfide per gli agenti Unat sono tante. "Il quadro in cui operiamo – osserva Mariagrazia Musto – cambia di continuo, pertanto noi agenti dobbiamo restare sempre vigili, avere molta dedizione e prepararci a scalare, di continuo, una nuova montagna. Io sono assolutamente convinta che il mio gruppo possa superare e gestire ogni difficoltà. Credo che i miei colleghi siano in grado di farlo perché sono molto proiettati al futuro, in grado di farsi interpreti quotidianamente del cambiamento. L'elevato livello di professionalità – conclude la presidente di Unat – è la forza di questo gruppo e di questi colleghi. Io voglio ringraziarli, perché per me è davvero un onore poter essere la loro presidente".