

GAZ, ULIVIERI RICONFERMATO ALLA PRESIDENZA

di GIACOMO CORVI

IL GRUPPO AGENTI ZURICH SCEGLIE LA LINEA DELLA CONTINUITÀ E RINNOVA IL MANDATO AL PRESIDENTE USCENTE. LA CONFERMA È ARRIVATA LO SCORSO LUGLIO, IN OCCASIONE DELLA DUE GIORNI DELL'ASSEMBLEA GENERALE DELLA RAPPRESENTANZA

Nessuna sorpresa, tutto secondo pronostico: **Enrico Olivieri** resta presidente del **Gruppo agenti Zurich** (Gaz). La conferma è arrivata lo scorso 23 luglio, al termine della due giorni indetta per l'assemblea generale della rappresentanza: gli intermediari associati hanno optato per la continuità e rinnovato così l'incarico a colui che ha guidato il gruppo negli ultimi anni.

“Ringrazio tutti i colleghi per la fiducia che hanno voluto rinnovarmi”, ha commentato Olivieri subito dopo la proclamazione dei risultati. “Ci impegneremo per portare avanti il compito che ci è stato affidato: quello che ci attende – ha aggiunto – sarà un mandato molto impegnativo, caratterizzato dalle tante sfide della nostra professione e dalla necessità di sviluppare ulteriormente le relazioni con la nostra compagnia. Per questo avremo bisogno dell'aiuto di tutti voi per creare un indispensabile spirito di collaborazione e fiducia”. Il comitato esecutivo risulta composto, oltre che da Olivieri, anche da **Marco Manfredini**, **Bruno Corda**, **Fabio Vetrugno** e **Paola Brugo Magistri**. I delegati territoriali sono **Giuliano Richiede**, **Luca Marusso**, **Fabrizio Viscillo** e **Luigi Masucci**. Al collegio dei probiviri sono stati invece eletti **Mario Quaglia**, **Alessandra Bertasi**, **Alberto Grendene** e **Massimiliano Neri**.

IL BILANCIO DEL MANDATO

L'esito dell'assemblea, svoltasi in un'inedita formula online e battezzata *Restart - #essereGaz2021*, era dato per certo già alla vigilia. Ed è diventato scontato con l'approvazione all'unanimità della relazione di Olivieri, letta di fronte a una platea di oltre 220 spettatori virtuali. In quest'occasione, il presidente ha avuto modo di tracciare un bilancio del suo precedente mandato e di delineare le sfide che attendono la rappresentanza. Olivieri è partito dal principio, dalla sua nomina all'assemblea di Napoli del 2017. E dalle difficoltà che si registravano all'epoca nel dialogo fra rappresentanza e mandante. “Già nel 2018 – ha affermato – la posizione della nostra compagnia era diventata chiara a tutti: tanta attenzione agli andamenti tecnici e poco interesse per la nuova produzione”. Alle difficoltà di dialogo si sono sommate poi le difficoltà riscontrate nei supporti tecno-

logici messi a disposizione della rete agenziale. E così il gruppo agenti ha iniziato autonomamente a cercare sul mercato soluzioni che potessero sostenere l'attività degli associati. È in questo contesto, per esempio, che ha preso il via il sodalizio con **Konsumer Italia**, partnership che ha portato all'avvio del progetto *Agenzia Amica del Consumatore* e alla stesura di due proposte di legge sulle catastrofi naturali e sul grande tema dell'Rc auto.

UN DIALOGO DIFFICILE

Le difficoltà di dialogo sono poi diventate palesi nella trattativa per l'accordo dati. "Abbiamo fatto le nostre richieste e atteso la bozza della compagnia", ha ricordato Olivieri. "Quella bozza però non è mai arrivata: non siamo stati dunque noi a rifiutare quell'accordo ma più semplicemente – ha proseguito – non abbiamo visto arrivare nulla alla nostra segreteria".

PAROLA ALLE RAPPRESENTANZE NAZIONALI

Molto attesi, nella prima giornata dell'assemblea, sono stati gli interventi riservati alle rappresentanze nazionali. **Vincenzo Cirasola**, presidente di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, ha rimarcato il ruolo che può ricoprire una rappresentanza di primo livello, soffermandosi sui tanti dossier aperti e, in particolare, sul tavolo per il rinnovo dell'accordo nazionale agenti. "Credo che un sindacato sia co-essenziale ai gruppi agenti: per questo invito tutti a iscriversi a un sindacato, scegliendo quello che ritengo più efficace nel tutelare i propri diritti", ha commentato.

Senza dubbio più agguerrito e diretto l'intervento di **Claudio Demozzi**, presidente di **Sna**. Il vertice del sindacato ha attaccato frontalmente l'altra rappresentanza per sottolineare i meriti e i traguardi di Sna. "Il nostro sindacato non accetta compromessi quando si tratta di agenti: invitiamo pertanto i colleghi che hanno affidato il proprio futuro all'altra sigla sindacale – ha detto – a informarsi bene su quello che fanno".



Enrico Olivieri, presidente del Gaz

Questa sorta di incomunicabilità si è manifestata proprio in un momento di grande trasformazione per il settore: in quel periodo sono entrati in vigore il *Gdpr* e la *Idd*, regole europee che, ha commentato Olivieri, hanno trovato "totalmente impreparata" la rete agenziale. "Abbiamo dovuto fare uno sforzo enorme, insieme alle rappresentanze nazionali, per far comprendere che non tutte le novità erano dannose e che, anzi, certe disposizioni potevano costituire un'opportunità: il mercato richiede oggi intermediari preparati e competenti, che non possono delegare ad altri le proprie prerogative e responsabilità", ha commentato.

ATTRITO NEL CAMBIAMENTO

Qualche segnale di cambiamento si è cominciato a vedere con l'arrivo di **Alessandro Castellano**, nominato nel giugno del 2018 ceo di **Zurich Italia**. "Iniziammo a intravedere una luce diversa: forse, dopo anni di semplice ricerca del risparmio, la compagnia comincerà a darci qualche segnale", ha osservato Olivieri.

I motivi di attrito, tuttavia, non sono mancati. Come nel caso del proposito, ventilato dalla compagnia, di invertire i flussi di cassa per ricevere subito i premi dei clienti. O ancora dello stallo che, in assenza di una piattaforma emissiva per le polizze auto, ha portato al lancio di *Gaz Auto* alla fine del 2019. "Sapevamo che la soluzione non era ancora pronta, però era importante fare quel passo per dare politicamente un segnale alla compagnia", ha

IN DIALOGO CON LA MANDANTE

Ulivieri ha attribuito gran parte del merito per il nuovo clima di dialogo fra rappresentanza e mandante all'arrivo di **Michele Colio**, nominato nel gennaio del 2020 head of retail distribution di Zurich Italia. Proprio a lui è spettato il compito di portare alla platea la posizione della compagnia. Il manager ha quindi analizzato lo scenario di mercato e definito i tre pilastri della nuova strategia distributiva: consulenza, digitalizzazione e hub, ossia un nuovo modello di agenzia che si apre al contributo di nuovi professionisti per portare visibilità e risorse all'attività. "Siamo partiti con un progetto pilota in Emilia-Romagna e Marche, stiamo partendo ora a Milano e Roma", ha commentato Colio facendo riferimento all'ultimo punto della strategia.

Il manager ha dunque confermato l'apertura al dialogo e sottolineato la necessità di una rappresentanza forte e coesa per definire insieme le iniziative migliori da adottare. "Abbiamo il bisogno di confrontarci con un gruppo agenti compatto, capace di rappresentare tutti gli intermediari della nostra rete", ha osservato Colio.

commentato il presidente della rappresentanza. Ulivieri ha ricordato le giornate difficili che hanno seguito quella decisione, culminate con l'annullamento del tradizionale pranzo natalizio con management e rappresentanza aziendale.

UNA NUOVA FASE

In questa fase, già carica di tensione, è piombata inaspettatamente l'emergenza coronavirus. Ulivieri, con qualche momento di commozione, ha ricordato quei



Michele Colio, head of retail distribution di Zurich Italia

momenti drammatici e i colleghi rimasti vittima della pandemia. La compagnia, come ammette lo stesso presidente, si è dimostrata molto vicina agli agenti. E nel pieno dell'emergenza sanitaria ha messo a disposizione risorse per sostenere gli intermediari in quella fase particolarmente complicata. La digitalizzazione spinta dalla pandemia ha posto la necessità di raggiungere il tanto atteso accordo dati, che, ha ricordato Ulivieri, "fu condiviso in pochi mesi ed è stato attualmente sottoscritto da più dell'80% delle agenzie". Ed è stato infine definito anche un aumento di un punto provvigionale per la tabella C.

Per Ulivieri è adesso il momento di proseguire lungo la strada intrapresa. "Abbiamo la grande occasione di condividere con la compagnia un percorso di crescita e di relativi investimenti, senza rinunciare ai servizi messi a disposizione dal gruppo per poter meglio soddisfare i bisogni dei nostri clienti, perché anche questo – ha osservato in chiusura Ulivieri – significa ripartire". 