

AGENTI REALE MUTUA, CAMBIO AL VERTICE

di GIACOMO CORVI

FILIPPO GARIGLIO È IL NUOVO PRESIDENTE DELLA RAPPRESENTANZA AZIENDALE. RACCOGLIE IL TESTIMONE DA CARLO COSCELLI E ANNUNCIA, IN QUESTA INTERVISTA, I PUNTI FONDAMENTALI DELLA SUA PROPOSTA: DIALOGO CON LA MANDANTE E UNA RINNOVATA ATTENZIONE ALLE NECESSITÀ DELLE RETI DISTRIBUTIVE

Cambio della guardia al vertice del **Gruppo Agenti Reale Mutua**: il nuovo presidente della rappresentanza aziendale è **Filippo Gariglio**. La nomina è arrivata nelle ultime battute dello scorso anno, con il consiglio direttivo di fine novembre che ha eletto, dopo il congresso che si è tenuto a Roma fra 28 e 30 ottobre, i nuovi organi esecutivi del gruppo agenti di **Reale Mutua**.

“Desidero ringraziare innanzitutto i colleghi, i componenti della giunta precedente e quanti hanno già dato la loro disponibilità a lavorare insieme in questo mandato, che sarà sicuramente impegnativo”, esordisce Gariglio al telefono con *Insurance Review*. “Sono onorato di poter guidare il gruppo agenti di una compagnia che ha quasi 200 anni di storia: il mio programma – prosegue – ha come obiettivo fondamentale la valorizzazione della figura dell’intermediario come imprenditore professionale e in grado di rispondere, con la sua attività, a tutte le esigenze degli assicurati”. Completano la giunta **Dario Carofalo** (vice presidente vicario), **Nazzareno Ciriaci** (vice presidente), **Paolo Fasolo** (segretario), **Valentina Ruscica**, **Daniele San-nibale**, **Alessandro Pfanner**, **Gianluigi Gianoglio** e **Cristiano Battaglia**.

PASSAGGIO DI TESTIMONE

Gariglio assume così la carica che era stata per due mandati di **Carlo Coscelli**. E si pone subito in conti-

nuità con quanto fatto negli ultimi anni dalla rappresentanza aziendale. “La mia intenzione è quella di proseguire il lavoro svolto della giunta precedente, fra l’altro in un momento di grande difficoltà a causa delle criticità emerse con la pandemia di coronavirus”, afferma. “Conosco Carlo da molti anni – aggiunge – ed è un grande professionista, un grande agente e un grande imprenditore”.

Secondo Gariglio, gli organi elettivi hanno voluto premiare, con la sua nomina, “l’attenzione che mostro da sempre agli intermediari come figura sociale e, allo stesso tempo, confermare alla mandante la cura che la rappresentanza aziendale riserverà sempre alle prerogative e alle necessità della rete agenziale”.

A CONFRONTO CON LA MANDANTE

Proprio sui rapporti con la mandante si sofferma a lungo Gariglio. “La relazione con la compagnia è storicamente di dialogo e confronto costruttivo”, afferma. “La mia intenzione – aggiunge – è quella di proseguire

lungo questa tradizione: auspico un rapporto positivo e non conflittuale, anche se non escludo che possano esserci dei momenti di confronto”.

Tra gli argomenti di confronto Coscelli cita innanzitutto la trasformazione digitale. “Sarà una delle sfide più importanti con cui dovremo confrontarci: come intermediari – osserva – dovremmo sicuramente dare la nostra disponibilità a utilizzare i nuovi strumenti informatici, ma credo anche che l’esperienza della pandemia ci abbia insegnato il valore della relazione umana, una risorsa che non dobbiamo trascurare per un’estrema digitalizzazione”. C’è poi il grande tema della titolarità dei dati. “Per come la vedo io – dice Gariglio – un agente accoglie in ufficio un cliente e comincia da subito a raccogliere informazioni sui suoi bisogni assicurativi, senza neppure sapere se poi la trattativa sfocerà nell’acquisto di una polizza”. Per questo, prosegue, il confronto fra intermediari e compagnie sulla titolarità dei dati “dovrebbe instaurarsi su basi più virtuose, magari eliminando la reciproca diffidenza fra le parti”.

L’EVOLUZIONE DEL MERCATO

Gariglio è stato presidente di Uea e siede da tempo nel consiglio direttivo dell’associazione. Inevitabile dunque che la conversazione viri anche sui temi più

I RAPPORTI CON SNA E ANAPA

Uno dei grandi temi del momento è senza dubbio il tavolo per il rinnovo dell’Ana 2003. E proprio parlando di questo punto, il nuovo presidente del Gruppo Agenti Reale Mutua, Filippo Gariglio, coglie l’occasione per chiarire le relazioni della rappresentanza aziendale con le sigle sindacali di categoria. “Una trattativa di questo genere – dice – non può che essere riservata agli accordi di primo livello tramite le associazioni di categoria: i nostri rapporti con entrambe le rappresentanze (**Sna** e **Anapa Rete ImpresAgenzia**, ndr) sono cordiali e costruttivi ormai da anni, io poi conosco personalmente **Claudio Demozzi** e **Vincenzo Cirasola** e credo che abbiano entrambi raggiunto risultati utili a ribadire la centralità dell’intermediario assicurativo nel mercato italiano”.



Filippo Gariglio, presidente del Gruppo Agenti Reale Mutua

generali di mercato. Perché tante sono le sfide che attendono i professionisti delle polizze: dalla già citata digitalizzazione alla compliance e alla consulenza, passando per la necessità di regole chiare e aggiornate nel confronto con le compagnie. Il rischio principale, a detta di Gariglio, è tuttavia un altro. Ed è dato dal “tentativo delle imprese, o almeno di una parte di queste, di creare canali per il contatto diretto dei clienti, magari rendendo le agenzie più simili a delle filiali territoriali delle compagnie”. È un punto, aggiunge, su cui “siamo pronti a intervenire per evitare ogni rischio di disintermediazione”.

Eppure, nonostante queste sfide, Gariglio si dice ottimista. “L’Italia – afferma – ha una struttura economica fatta di milioni di partite Iva e tante piccole attività, per cui non possiamo pensare che tutti diventino da subito esperti di una materia complessa come le assicurazioni”. Per Gariglio ci sarà dunque sempre più bisogno di consulenza e intermediazione. “La pandemia, come ho già osservato, ci ha fatto riscoprire il valore del tocco umano e della relazione personale: in una società che si muove verso una sempre maggiore complessità – conclude – credo che i bravi intermediari, quelli che sapranno cogliere le sfide del momento e governare gli strumenti che hanno a disposizione, ricopriranno sempre un ruolo importante nel nostro tessuto sociale ed economico”.

