

GRUPPO AGENTI

GATE, UN PARTNER AFFIDABILE

UN GRUPPO AGENTI NATO SOTTO LE INSEGNE DI BAYERISCHE, POI PASSATO A ERGO, RIPARTITO TRA EUROVITA E DARAG, E ORA APPRODATO IN NOBIS. NONOSTANTE QUESTO PERCORSO TORTUOSO È RIUSCITO A RESTARE UNITO, COMPATTANDOSI ATTORNO ALLA FIGURA DI UN PRESIDENTE IN CARICA DA BEN 22 ANNI, GRAZIANO PIAGNERELLI, CHE A INSURANCE REVIEW RACCONTA LA STORIA ARTICOLATA E COMPLESSA DI QUESTA RAPPRESENTANZA

di BENIAMINO MUSTO



La storia del **Gate**, un tempo acronimo di *Gruppo agenti tradizionali Ergo*, è quella di una rappresentanza che riesce a restare compatta nel tempo, senza disperdersi sulla scia dei diversi cambi di compagnia che negli anni hanno sostituito il marchio sulle polizze vendute presso le loro agenzie. Probabilmente molta di questa compattezza si deve al presidente **Graziano Piagnerelli**, che da ben 22 anni, cioè dal 2000, guida senza interruzioni la rappresentanza. “Siamo un gruppo molto fidelizzato e molto compatto – spiega – non paragonabile alla maggior parte dei gruppi agenti”. Le tante vicissitudini che hanno attraversato il gruppo, a cui ultimamente si è aggiunta la pandemia, “ci hanno portato a vederci e a sentirci con cadenza settimanale. Io gioco da capitano in una squadra di bravissimi giocatori, poi tocca a me andare a parlare con l’arbitro”. La metafora calcistica, arrivata spontanea, non è casuale, giacché Piagnerelli ha un passato da calciatore professionista: nel ruolo di portiere ha giocato anche in Serie A, e ha vestito, tra gli altri, i colori del Pescara, del Palermo e del Foggia. “Un’altra vita”, dice il presidente, aggiungendo che il passaggio dallo sport all’attività di agente è stato comunque appassionante. “Nel calcio – spiega – i ritmi sono più intensi, le tensioni molto forti. Ma far l’agente è un lavoro divertente, meraviglioso, purtroppo appesantito da burocrazia e complicazioni con cui dobbiamo combattere ogni giorno”.

TRIS TEDESCO: DA BAYERISCHE A ERGO A DARAG

Come accennato, questo gruppo, i cui agenti sono oggi in forza a **Nobis Assicurazioni**, ha seguito le tante vicissitudini che hanno attraversato di volta in volta la mandante. Il Gate nasce come gruppo agenti in **Bayerische**, compagnia che era nata nel 1992 sulle ceneri della **Ambrosiana**. La compagnia bavarese in quegli anni aveva aumentato considerevolmente la propria base clienti grazie al cosiddetto *multilevel marketing*. “Io – racconta il presidente del Gate – ho iniziato nel 1996, anno in cui fu trovato un accordo tra l’allora **Isvap** e Bayerische per dare assistenza alla grande quantità di clienti che si erano acquisiti con le vendite multilevel. Per ottemperare a questo accordo è stata in breve tempo creata una rete distributiva capillare con

l’apertura di agenzie su tutto il territorio nazionale, in modo da permettere ai clienti di avere un ufficio presso il quale informarsi sul proprio contratto. Pertanto fu assegnato a me e a tanti altri miei colleghi un portafoglio vita, e cominciammo a crescere nel mestiere”. Lo scopo principale era quello di gestire correttamente quei clienti, dare assistenza, e nel contempo vendere anche altre tipologie di prodotto, anche nel danni. Nel 2000 il gruppo assicurativo tedesco **Ergo** acquisisce il controllo di Bayerische e delle sue compagnie previdenza e assicurazioni. Nacque la holding **Ergo Italia**, che continuò i business vita e danni, consolidandosi come una realtà importante che poi nel 2015 venne rilevata da **Cinven**. Il fondo di investimento americano diede quindi avvio al gruppo **Eurovita** per quanto riguarda la parte vita, mentre per quanto riguarda i rami danni **Ergo Assicurazioni** venne ceduta nel 2016 a **Darag**, compagnia che figura tuttora tra i principali player attivi nel run off. “In circa 60 anni di vita – dice Piagnerelli – Darag aveva fatto 22 acquisizioni.

LA CASSA DI PREVIDENZA DEL GRUPPO

Il 24 gennaio scorso è stata costituita la Cassa di previdenza degli agenti iscritti al Gate. “L’iniziativa – spiega il presidente del gruppo agenti, Graziano Piagnerelli – è nata dal fatto che nel passaggio tra Darag e Nobis erano state sollevate una serie di criticità, a fronte delle quali la compagnia non ha posto alcuna obiezione, comprendendo le nostre necessità e riconoscendoci come un partner affidabile”.

Ma un’altra grande conquista di cui il gruppo va fiero è stata raggiunta più di 20 anni fa (precisamente nel 2001) e riguarda il *Fondo di garanzia*: “invece di pagare una polizza cauzione per prestare garanzia alla compagnia, abbiamo costituito un nostro fondo: chi entra versa una quota una tantum”, spiega Piagnerelli precisando tuttavia che questo fondo sarà tema di confronto con la compagnia e oggetto di un accordo.

Infine, tra le altre novità che bollono in pentola c’è il nuovo sistema di mandato che è attualmente in discussione con l’obiettivo di trovare il giusto equilibrio tra tutte le realtà confluite in Nobis.



Graziano Piagnerelli, presidente del Gate

Noi eravamo la 23esima. All'epoca ci preoccupammo non poco. Mi recai ad Amburgo per conoscere i vertici della compagnia e chiedere quali fossero le loro reali intenzioni in Italia. Noi ci siamo messi a disposizione offrendo il nostro contributo per un progetto condiviso e chiaro. **Arndt Gossmann**, il group ceo di Darag, ci rassicurò dicendoci che il gruppo assicurativo aveva interesse a sviluppare il proprio business in Italia. E devo confermare che Darag per noi è stata una compagnia che, pur non mettendo a segno numeri enormi, è cresciuta con qualità”.

EVITATA LA DIASPORA

Piagnerelli ci tiene a sottolineare il fatto che quando Ergo è stata smembrata tra Eurovita e Darag, il gruppo è rimasto unito. Anche il nome della rappresentanza non cambiò, e restò Gate: “abbiamo soltanto tolto i puntini tra le lettere – racconta – in modo che non fosse più un acronimo: cambiavamo così spesso mandante che ci eravamo stancati di recarci sempre dal notaio per cambiare nome”.

Il Gate, ricorda il presidente, è rimasto il gruppo di riferimento sia per gli intermediari passati sotto Eurovita sia per coloro che erano andati in Darag. “Un unico gruppo agenti per due compagnie – puntualizza – è una cosa alquanto rara e in controtendenza nel mercato italiano”. Quando poi Eurovita decise di chiudere con le agenzie tradizionali, per gli agenti rimasti senza mandato si aprirono le porte di **Italiana Assicurazioni**

grazie a un accordo ad hoc siglato tra il gruppo e la compagnia.

Come facilmente intuibile, gli agenti del gruppo sono plurimandatari, laddove “tutti hanno almeno altri due mandati”. Oltre a Italiana, l'altra compagnia molto presente tra gli iscritti è **Allianz Viva**, e ciò è dovuto al fatto che, quando ancora si chiamava **Aviva**, furono sottoscritti degli importanti accordi ad hoc.

Attualmente il Gate conta circa 150 iscritti, ma il numero “è in sensibile aumento”, confida Piagnerelli, in quanto gli agenti che erano già in Nobis non avevano costituito un gruppo agenti, e ora stanno arrivando parecchie richieste di adesione.

CRESCERE INSIEME

Per quanto riguarda i rapporti con le compagnie mandanti, il presidente del Gate ha un buon ricordo del periodo trascorso sotto le insegne di Darag. “Con l'amministratore delegato italiano, **Tullio Ferrucci**, – dice – c'è stato un rapporto di fiducia reciproca molto forte, che ha permesso alle nostre agenzie di crescere e di far crescere la compagnia in termini qualitativi”.

Anche con l'attuale compagnia il gruppo si è trovato bene da subito, dice Piagnerelli. “In Nobis abbiamo trovato delle persone preparate, capaci e molto serie. L'amministratore delegato, **Giorgio Introvigne**, e il direttore commerciale, **Riccardo Raucci**, hanno tenuto fede a tutti gli impegni che avevano preso con noi, e questo è stato molto importante per il buon inizio del nostro rapporto”. Si può già fare un bilancio del primo anno trascorso a lavorare insieme. “Siamo convinti – dice il presidente – che saremo determinanti per la crescita della compagnia, non solo in termini numerici di portafogli, ma anche per qualità. La compagnia non era abituata ad avere a che fare con dei gruppi agenti, e gli inizi sono stati un po' faticosi. Ma devo ammettere che i nostri interlocutori sono persone straordinariamente attente, e hanno capito subito le nostre necessità. Del resto – conclude Piagnerelli – l'obiettivo è comune. Un gruppo agenti che fa bene il proprio mestiere chiede alla compagnia esattamente ciò che la compagnia non vede l'ora di dare agli agenti: vendere polizze, offrire un eccellente servizio ai clienti, e garantire una redditività tale per cui entrambe le parti siano soddisfatte”.