

UN PASSAGGIO DELICATO PER LE AGENZIE

di BENIAMINO MUSTO

L'ACCORDO PER LA CESSIONE DELLE ATTIVITÀ DANNI EX MILANO ASSICURAZIONI DA UNIPOLSAI AD ALLIANZ È STATO RAGGIUNTO. MA PER LE STRUTTURE COINVOLTE, CIRCA 700, RESTANO DEI NODI IRRISOLTI: UNO SU TUTTI, SPIEGA IL PRESIDENTE DEL MAGAP, FRANCESCO SAVERIO BOVIO, IL DESTINO DELLE POLIZZE VITA IN CARICO AGLI AGENTI

Con certezza assoluta e numeri definiti nero su bianco, lo scorso 15 marzo il gruppo **UnipolSai** ha comunicato che le attività assicurative ex **Milano Assicurazioni**, di cui l'**Agcm** ha imposto la cessione, saranno acquisite da **Allianz Italia**, che pagherà a Bologna un corrispettivo di 440 milioni di euro. Nello specifico, si parla di un portafoglio assicurativo danni del valore di 1,1 miliardi di euro (riferito ai dati 2013), comprendente 729 agenzie e 500 dipendenti dedicati alla gestione di tali attività. Nonostante la precisione di questi dati, sarà solo a operazione definitivamente conclusa che si saprà esattamente quali agenzie passeranno ad Allianz e quali resteranno con il gruppo bolognese.

“Sicuramente è un approdo di tutto rispetto”, spiega **Francesco Saverio Bovio**, presidente del **Magap** (Milano Assicurazioni gruppo agenti professionisti), secondo cui “i colleghi possono stare tranquilli, perché Allianz è un porto sicuro, una compagnia dello stesso rango di UnipolSai”. Una destinazione prestigiosa, insomma. Ciò non significa tuttavia che per gli intermediari questo passaggio sarà facile. “L’operazione, vista da una fredda logica industriale, è lineare – spiega Bovio – : l’Antitrust ha imposto di cedere una certa parte del portafoglio e si è trovato un acquirente che lo ha comprato a una cifra congrua. Poi però esiste la parte operativa: le agenzie che passeranno ad Allianz non saranno certo sottoposte a pochi disagi”.

IL NODO DEL PORTAFOGLIO VITA

Ci sono vari elementi di criticità che andranno messi a punto. Uno dei nodi più intricati riguarda il portafoglio vita. “L’Antitrust – ricorda il presidente del Magap – ha imposto la cessione del portafoglio danni, ma non parla del vita. Quello che per una compagnia è un’operazione lineare, per un’agenzia diventa una situazione molto complicata da gestire”. Si tratta, ad esempio, di polizze a capitalizzazione o premi di accumulo che sono legati a fondi che fanno capo a Unipol, e di conseguenza a determinati rendimenti: “se un’agenzia

IL RINNOVO DEL MANAGEMENT FEE

Poco prima dell'annuncio ufficiale della cessione delle attività ex **Milano** da parte di **UnipolSai**, il **Magap** aveva sottoscritto con la mandante il rinnovo del proprio accordo integrativo riguardante i *management fee*, in modo da garantire per tutto il 2014 il rinnovo degli istituti economici (scaduti il 31-12-2013) a sostegno delle agenzie. “Nella filosofia di questo gruppo – si legge nella nota dell’associazione che annuncia l’accordo – il cambiamento è sempre stato visto come fenomeno positivo se gestito da protagonisti insieme alle compagnie che intendono, e questo ci pare essere il caso, identificare e agire con soluzioni condivise con il chiaro presupposto che l’agente deve sempre essere al centro di ogni processo innovativo e delle relative fasi applicative”. Parlando di cambiamenti, nonostante il passaggio di casacca di molti intermediari, il Magap potrà continuare a essere il gruppo agenziale anche degli agenti che passeranno ad Allianz Italia. Questo in base a un’apposita modifica allo statuto del gruppo votata durante l’ultimo congresso dell’associazione, tenutosi a Sirmione nell’ottobre scorso: “I soci ordinari già iscritti al Magap, transitati ad altra compagnia – si legge nell’articolo 10/a – per effetto di operazioni societarie della mandante, conservano tale qualità”.



passa da UnipolSai ad Allianz, cosa accadrà a queste polizze?”. Quello del portafoglio vita è solo uno dei tanti nodi che rendono complicata quest’operazione dal punto di vista delle agenzie. Le difficoltà da affrontare, per gli intermediari, potranno sorgere anche relativamente alla clientela: “i clienti che, ad esempio, hanno una polizza sull’abitazione che diventerà Allianz, al momento della scadenza dovranno rinnovarla con un prodotto con caratteristiche diverse, e ciò potrebbe avere un impatto non gradito”. Bovio, tuttavia, tiene a sottolineare che entrambe le compagnie “stanno facendo il possibile e anche l’impossibile per rendere questo passaggio meno traumatico”. Per questo motivo il Magap vorrebbe sedersi a un tavolo per discutere direttamente con UnipolSai e Allianz Italia nel merito di tutti i più intricati nodi da sciogliere, cercando di trovare una soluzione che possa garantire una certa serenità agli agenti. “Il nostro atteggiamento vuole essere ampiamente collaborativo, tanto con UnipolSai quanto con Allianz. Sappiamo bene che l’operazione, essendo stata imposta dall’Antitrust, non poteva essere evitata. Dobbiamo però cercare, insieme, di individuare tutti i punti critici, e sulla base di queste valutazioni – conclude Bovio – provvedere a mettere in campo eventuali aggiustamenti: accordi ponte o procedure, anche atipiche, a salvaguardia degli agenti”.

