

ACCORDO GAAT-UAA: UNO STRUMENTO PER CRESCERE

DARE UN SUPPORTO OPERATIVO E LEGALE AGLI AGENTI CHE OPTANO PER LA COLLABORAZIONE A CON A, AMPLIANDO IL PERIMETRO POSSIBILE IN CUI SVILUPPARE BUSINESS. CON QUESTA IDEA NASCE LA SINERGIA TRA I GRUPPI AGENZIALI DI ALLIANZ E TORO

Emanciparsi dalle logiche di una sola compagnia per offrire le migliori polizze ai clienti, nella certezza di operare nel rispetto delle regole. Questo l'obiettivo di fondo dell'accordo di collaborazione siglato tra l'**Associazione agenti Allianz (Aaa)** e il **gruppo agenti Toro (Gaat)**, che vuole supportare e disciplinare la collaborazione reciproca tra gli intermediari iscritti ai due gruppi. Nello specifico, gli agenti che aderiranno all'accordo potranno impostare la collaborazione *A con A* con il supporto di strumenti e di professionisti in tutte le fasi attuative.

Secondo i due fautori dell'intesa, **Roberto Salvi** e **Umberto D'Andrea**, l'accordo permetterà ai rispettivi associati di ampliare il perimetro del business e di offrire al cliente maggiori stimoli e opportunità, con un reciproco vantaggio per tutti.

Il tutto nasce da una convinzione condivisa dai due presidenti: l'intermediazione deve essere il più libera possibile dalle regole e dalle politiche cicliche di una sola compagnia. "Già da tempo – conferma Roberto Salvi, presidente Gaat – il nostro gruppo consente ai propri iscritti di operare con più imprese attraverso la **Gaat Service**, società a capitale diffuso degli agenti Toro, utilizzando le stesse norme di collaborazione A con A che caratterizzano anche la partnership appena realizzata con il gruppo agenti Allianz".

È stato, quindi, nell'ottica di coerenza con gli obiettivi del Gaat che Salvi ha cercato l'accordo con D'Andrea, "con cui – sottolinea il numero uno del gruppo degli agenti Toro – il rapporto è sempre stato ottimo, di reciproca stima professionale e personale. Ci eravamo posti l'o-



Roberto Salvi, presidente di Gaat



Umberto D'Andrea, presidente di Aaa

biiettivo di dare un indirizzo *politico* e di semplificare gli aspetti operativi – continua – fornendo supporti e strumenti concreti ai 1800 agenti potenzialmente coinvolti e crediamo di esserci riusciti laddove l'intermediario può realmente esercitare un ruolo centrale nei confronti dei propri clienti, mettendo in concorrenza più compagnie e proponendo, di volta in volta, le polizze migliori attingendo da una ricca gamma prodotti”.

UNA SCELTA IN TOTALE SERENITÀ

Analogo l'obiettivo del numero uno del gruppo agenti Allianz, che sottolinea l'importanza di fornire ai propri associati un supporto giuridico per poter operare le pro-

SALVI, UN ACCORDO NATO DALLA STIMA

Per gli agenti, questo accordo significa poter cogliere nel modo corretto le opportunità offerte dal mercato e dalle normative. “Opportunità – conferma Roberto Salvi, presidente Gaat – nelle quali i colleghi che rappresento hanno dimostrato di credere molto: il Gaat Service ha chiuso un anno molto positivo vedendo crescere il numero degli affiliati, triplicando quasi il portafoglio premi e arrivando alla soglia dei 20mila contratti emessi con più di un collega affiliato, che ha guadagnato importi provvigionali pari al costo di un dipendente. Il 2015 è stato praticamente il primo anno di attività e i risultati mi sembrano ottimi per una matricola”.

D'ANDREA, CON ALLIANZ UN DIALOGO APERTO

Se il rapporto con gli agenti Toro può definirsi proficuo, lo stesso può dirsi di quello con la mandante. “Abbiamo un confronto continuo con la compagnia - conferma Umberto D'Andrea, presidente di Aaa - su tematiche tecniche, distributive ed economiche: un dialogo periodico sia a livello di top management della compagnia che di direzione commerciale, tecnica, di recruiting e formazione, con l'obiettivo di condividere attività comuni. E, laddove ci sono momenti di confronto, riusciamo a trovare sempre una sintesi dei diversi punti di vista”.

prie scelte imprenditoriali nella massima tranquillità. “La collaborazione A con A – spiega Umberto D'Andrea, presidente di Aaa – è il risultato di una libera azione imprenditoriale dei singoli agenti, noi ci limitiamo a fornire assistenza giuridica a chi decide di farla. E per questo ci avvaliamo della professionalità di legali che ci consentono di fornire ai nostri iscritti tutto l'aiuto necessario: dai contratti, alla costituzione di un *gran giurì* in caso di controversie. Con questo supporto operativo, ognuno potrà operare nel modo più tranquillo, corretto e rispettoso della legge e degli interessi della mandante”.

FAVORIRE LA CRESCITA DEGLI AGENTI

Questo accordo, per gli intermediari, significa dunque poter portare avanti scelte d'impresa nel rispetto di norme, leggi e *compliance*. “Una rappresentanza agenziale – sottolinea D'Andrea – non può solo tutelare gli interessi degli intermediari verso la mandante ma deve anche alimentare la crescita d'impresa dei propri iscritti, a prescindere dalla compagnia. La nostra attività, come gruppo, si estrinseca anche nel supporto imprenditoriale verso quei colleghi che intendono avvalersi delle possibilità di cui il settore assicurativo può, oggi, disporre”. Sugli esiti dell'iniziativa, il tempo la farà da arbitro, anche se gli intermediari iniziano già ad aderire all'iniziativa. “Intorno all'accordo – conclude Salvi – si avverte un clima favorevole e il ruolo dei gruppi agenti è quello di creare le condizioni perché maturino delle scelte imprenditoriali che sono e restano comunque individuali e da adeguare alle realtà diverse delle singole piazze”. **L.S.**