



INTERMEDIARI LE INIZIATIVE DELLA RETE

# Come funzionano i consorzi tra agenti

**Alcuni nascono all'interno di una compagnia. Altri puntano sul radicamento territoriale e sul plurimandato. Ecco tre casi di recente costituzione.**

NINO SUNSERI

I consorzi fra gli agenti saranno la definitiva via italiana al plurimandato? Probabilmente sì, anche se le modifiche all'esame del Parlamento potrebbero riportare l'orologio della professione indietro di qualche anno. «Possono comunque essere una soluzione», spiega **Marcella Frati**, direttore di Nmg Financial Services. «Tanto più che alcune iniziative nascono addirittura con la benedizione delle compagnie di cui i promotori sono monomandatari».

Le iniziative hanno forme e configurazioni diverse. Alcune nascono all'interno di una compagnia, come Asia (promosso da subagenti Ina Assitalia) o Multisistema

(Unipol). Altri sono consorzi aperti dotati di una forte caratterizzazione territoriale, come Genesi, che si sviluppa soprattutto in Lombardia e Veneto (anche se non mancano articolazioni in Sicilia e Sardegna). Per non parlare dell'ampiezza degli impegni: alcuni si muovono esclusivamente negli spazi lasciati liberi dalla mandante principale e propongono prodotti che la compagnia non ha interesse a vendere. Altri, come Genesi, si presen-

tano con un'offerta a tutto campo: dai mutui alla cessione del quinto dello stipendio, alle carte revolving.

I consorzi hanno obiettivi ben distinti rispetto ai gruppi agenti, anche se alcuni di loro, come per esempio Asia, sono promossi dai gruppi agenti stessi. Facile immaginare, però, che il fenomeno si svilupperà nel senso che i gruppi agenti punteranno a costituire, al loro interno, strutture parallele per gestire il plurimandato. Garantire qualità degli aderenti all'iniziativa è compito del consorzio, che può fare azioni di revoca dai vari mandati. Qui di seguito il *Giornale delle Assicurazioni* ha intervistato i responsabili di tre consorzi: Giorgio Bertì, socio fondatore di Multisistema, Luigi Cavina, presidente di Asia, e Michele Langui- no, rappresentante di Assibat. □



**IN ACCORDO**  
«Alcuni consorzi agenti nascono addirittura con l'accordo delle compagnie», dice **Marcella Frati**, direttore di Nmg Financial Services.

# Parte il consorzio «fatto in casa»

**Composta solo da agenti Unipol, la società lavorerà soltanto con la compagnia bolognese.**

**G**iorgio Berti, agente Unipol a Pistoia, è uno dei fondatori di Multisistema, la società consortile nata nell'ambito della rete di agenzie della compagnia bolognese.

**Domanda. Quando è nata Multisistema?**

**Risposta.** È stata costituita a ottobre dell'anno scorso. Ne fanno parte circa 200 agenti di Unipol.

**D. Perché l'avete costituita?**

**R.** L'obiettivo è quello di offrire un servizio sempre migliore e limitare l'infedeltà dei clienti. Puntiamo a una gestione efficiente del plurimandato a due anni dalla sua introduzione.

**D. In che senso?**

**R.** Nel senso che il decreto Bersani consente una maggiore mobilità ai clienti. Prima della liberalizzazione il livello di stabilità del portafoglio era elevato. Adesso invece è tutto molto fluido. Bisogna proporre al cliente soluzioni adeguate ed efficienti per evitare la migrazione. Una sfida che esalta la professionalità dell'agente ma che richiede anche un'offerta di prodotti adeguata.

**D. Unipol è la vostro principale mandante: come ha giudicato la nascita di una concorrenza interna attraverso Multisistema?**

**R.** I vertici della compagnia non ci hanno ostacolato. Anzi, hanno visto con favore l'iniziativa. Tutto si è svolto nella massima trasparenza e in totale accordo. Nessuna lacerazione. Multi-

sistema, infatti, non è conflittuale con il nostro mandato principale. Insisto: secondo noi si tratta di una gestione intelligente del plurimandato.

**D. Perché?**

**R.** Perché Multisistema vende soluzioni assicurative sulle quali Unipol non ritiene utile investire. In questo senso rende più efficiente il lavoro degli agenti senza danneggiare il mandato principale.

**D. Quale funzione svolge Multisistema a vantaggio dei soci?**

Serve prima di tutto ad alleggerire la rete dalle incombenze burocratiche. Gli agenti possono dedicarsi con maggiore impegno all'attività commerciale, che rappresenta l'ani-

ma della professione. Tutta la parte amministrativa, back office, gestione informatica dell'attività viene svolta da Multisistema. La società si occupa anche della formazione e, attraverso propri esperti, anche della valutazione del rischio.

**D. Insomma un semplice service per centralizzare alcune funzioni gestionali a cominciare dai servizi informatici e da quelli amministrativi.**

**R.** È molto di più. Multisistema è un intermediario che fa parte della «classe A» del Rui.

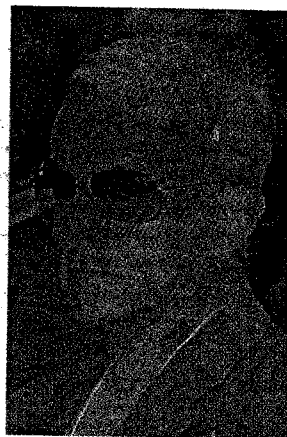
**D. Quali mandati gestisce?**

**R.** Per il momento non è ancora operativa. È una realtà appena nata e quindi i problemi da risolvere sono

enormi. Multisistema è stata iscritta nel Registro, ma prima di entrare in funzione dovrà corrispondere a tutte le richieste dell'organo di controllo. È un lavoro che stiamo svolgendo in piena armonia. Siamo tutti consapevoli, sia noi sia l'Isvap, che stiamo percorrendo una strada del tutto inesplorata. Quindi è assolutamente necessario muoversi con molta prudenza per evitare le trappole.

**D. Non c'è il pericolo che, alla fine, i problemi siano tanti e tali da impedire la funzionalità di Multisistema?**

**R.** Finora non c'è nulla che renda evidenza di questo problema. Serve un modello operativo molto rigoroso e una governance efficiente. Multisistema costituisce una struttura molto grande e articolata. Basta un'inadempienza, anche involontaria, da parte di qualcuno dei 200 aderenti, per mettere in



**NESSUN OSTACOLO**  
«I vertici della compagnia non ci hanno ostacolato. Anzi, hanno visto con favore l'iniziativa. Tutto si è svolto nella massima trasparenza e in totale accordo», dice Giorgio Berti, agente Unipol a Pistoia e socio fondatore di Multisistema.

UNIPOL  
ASSICURAZIONI

## SOCI

Multisistema è stata costituita a ottobre 2008, ma non è ancora operativa. Finora, ne fanno parte 200 agenti Unipol. A fianco: la sede di Unipol gruppo finanziario

crisi l'intera costruzione. L'errore più comune è rappresentato dalla confusione fra il conto corrente personale e quello dell'agenzia. Ecco perché abbiamo bisogno di un sistema di monitoraggio molto rigoroso.

**D. Perché avete scelto di configurare Multisistema come società consortile e non, per esempio, come cooperativa o società a responsabilità limitata?**

**R.** Perché solo il consorzio ci consentiva di remunerare in maniera differente i diversi soci.

**D. Che cosa vuol dire?**

**R.** Prenda il caso che Multisistema vinca una grossa gara presso un ente pubblico. Il socio che ha presentato l'offerta avrà diritto alle sue provvigioni tranne la quota riconosciuta a Multisistema per il servizio che ha prestato. Con una cooperativa o la srl tutti i soci avrebbero avuto diritto indistintamente alla medesima remunerazione e questo, ovviamente, non andava bene.

**D. E la governance come sarà strutturata?**

**R.** Secondo il principio della responsabilità. Dovrà essere ben definita la linea di gestione nel rispetto dei criteri di qualità imposti dal Rui. Non sono ammessi errori. Ecco perché la gestazione è tanto lunga. Multisistema sarà operativa solo quando la struttura sarà in condizione di funzionare perfettamente.

**D. Pensa che il modello Multisistema sia replicabile. Nel senso: altri gruppi agenti potrebbero costituire società consortili come la vostra?**

**R.** Certamente sì. So anche che ci sono molti progetti al riguardo. Noi di Unipol siamo legati da un grande attaccamento verso la compagnia e abbiamo una forte coesione al nostro interno. Consideriamo questo un fattore importante di successo. È convinzione diffusa che questi consorzi siano adatti solo alle agenzie più piccole. Le maggiori possono gestire il plurimandato da soli.

**D. È immaginabile che un cliente riceva un'offerta alternativa da Multisistema e un'altra da Unipol?**

**R.** Assolutamente impossibile. Non abbiamo nessuna intenzione di tradire il nostro mandato principale. L'obiettivo di Multisistema è solo quello di mantenere integro il nostro portafoglio e di offrire un servizio migliore al cliente. □

## ASIA

## La società consortile dei subagenti

**Ha sede a Venezia, ed è nata in ambito Ina Assitalia. Con l'obiettivo di fornire servizi a chi vuole lavorare col plurimandato.**

**L**uigi Cavina, subagente Ina Assitalia a Monza, è il presidente di Asia, la cooperativa che riunisce un gruppo di suoi colleghi. La sigla è acronimo di Assistenza e Servizi per Intermediari Assicurativi.

**D. Quando è nata Asia?**

**R.** È stata costituita l'1 febbraio 2008 come cooperativa. Ha sede a Venezia, in quanto lì c'è il quartier generale di Ansaina, l'associazione dei subagenti Ina Assitalia di cui Asia è una costola. La sede operativa attualmente si trova a Monza. Inizialmente i soci erano 35, in poco tempo sono diventati 41. Ora siamo in 38, in quanto 3 colleghi sono stati nominati agenti generali Ina Assitalia.

**D. Come funziona Asia?**

**R.** Per il momento ha una operatività abbastanza limitata, nell'anno trascorso dalla costituzione del consorzio a oggi abbiamo preferito dedicarci alla messa a punto del sistema. Questo periodo di rodaggio ha consentito di riscontrare e risolvere alcuni problemi. Ora siamo

pronti per un'operatività totale, forti di un'esperienza acquisita dalle singole agenzie pilota che hanno operato in questo periodo. Dal 6 marzo costituiremo Asia srl con un capitale sociale di 80 mila euro.

**D. Perché avete abbandonato la configurazione cooperativa?**

**R.** Perché la srl consente maggior dinamismo facilitando l'ingresso di nuovi soci e l'uscita di quelli che non hanno più interesse al progetto.

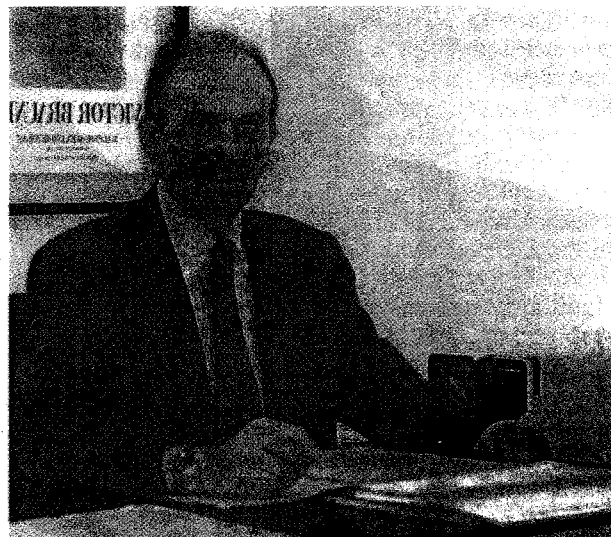
**D. Come sarà strutturata la nuova Asia?**

**R.** Intanto sarà iscritta al Rui alla Sezione A. Inoltre garantirà i servizi essenziali a chi voglia lavorare utilizzando le nuove opportunità offerte dal plurimandato.

**D. Come?**

**R.** Aiutando i colleghi che da soli non riuscirebbero a gestirlo. Poi riducendo i costi e aumentando i benefici. Infine svolgendo la funzione di subagente con i vantaggi di essere agente.

**D. In concreto?**



### ATTIVITÀ COLLATERALE

«Per il momento, Asia è solo un'attività collaterale», afferma il presidente Luigi Cavina. «È nata con l'esigenza di fornire un servizio completo ai nostri clienti, fornendogli le coperture che Ina Assitalia non gli concede, consentendoci di mantenere il rapporto fidelizzato con la clientela, evitando l'intrusione della concorrenza».

**R.** Forniamo un servizio di archiviazione dati dei clienti personalizzato sulle esigenze del subagente. Poi l'aggiornamento professionale e la formazione, garantendo le ore necessarie per sé e per i suoi dipendenti a costi accessibili. Diamo servizi a prezzo convenzionato, come assistenza legale, fornitura di beni, e via dicendo. Infine una polizza per la tutela legale che ci faccia lavorare più tranquilli e sicuri.

**D. Voi, però, restate sempre subagenti Ina Assitalia.**

**R.** Per il momento, Asia, è solo un'attività collaterale. È nata con l'esigenza di fornire un servizio completo ai nostri clienti, fornendogli le coperture che Ina Assitalia non gli concede, consentendoci di mantenere il rapporto fidelizzato con la clientela, evitando l'intromissione della concorrenza.

**D. Tuttavia, essendo, subagenti non avete obbligo di «fedeltà» al mandato.**

**R.** Per legge certamente no. La realtà, però, è molto diversa. La compagnia non gradisce avere collaboratori che non lavorano in esclusiva. Non a caso il primo presidente di Asia è stato nominato agente generale.

**D. E gli agenti dai quali dipendete?**

**R.** Ancor meno. Vorrebbero che lavorassimo solo per loro. Tuttavia la situazione è molto difficile. Le provvigioni si sono dimezzate e quindi siamo costretti a cercare altre soluzioni. Tanto più che, con il decreto Bersani, il cliente è molto più mobile di prima. L'impegno è cresciuto molto di più della remunerazione. Asia può essere una soluzione anche dal punto di vista economico perché incasserà provvigioni da agente.

**D. I soci devono appartenere necessariamente al sistema Ina Assitalia?**

**R.** Non necessariamente. Alcuni nuovi ingressi provengono da altre compagnie.

**D. Il Parlamento sta esaminando alcuni emendamenti che, sostanzialmente, aboliscono il plurimandato. Che cosa ne pensa?**

**R.** Non è esatto dire che il plurimandato potrebbe essere abolito. Con le modifiche all'esame del Parlamento cadrebbe solo il divieto del monomandato. Vuol dire che la compagnia potrebbe chiedere a un agente di lavorare solo per lei senza accettare altri incarichi.

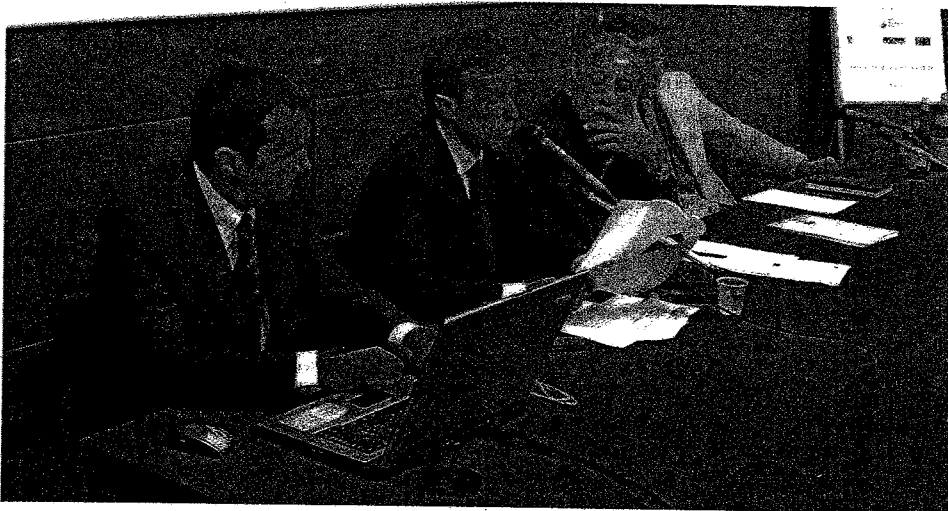
**D. E allora?**

**R.** Per noi può essere una scelta obbligata: cadrà un muro: o solo con Ina Assitalia o con Asia. Vedremo. □

**ASSIBAT**

# Puntare sul territorio e sul «plurimarca»

**Il consorzio intende lanciare una nuova versione del multimandato in ambito strettamente locale.**



**S**i chiamerà Assibat, a promuoverla Michele Languino, 47 anni, agente per Sara dal 1992, ed ex presidente del gruppo agenti di quella compagnia. Il nome della società richiama l'ambito territoriale di attività. Bat infatti è l'acronimo di Barletta, Andria e Trani, le tre città che raggruppano la nuova sesta provincia pugliese, che vedrà ufficialmente la luce a giugno con le elezioni del primo consiglio provinciale. Il progetto assicurativo ha due caratteristiche principali: l'operatività è strettamente locale e si intermedia esclusivamente Rc auto.

**Domanda. In che cosa consiste esattamente Assibat?**

**Risposta.** Assibat è una subagenzia plurimandataria cui un gruppo di agenti-soci, provenienti da compagnie differenti, conferisce un submandato per la Rc auto. L'iniziativa nasce dall'esigenza di contrastare fenomeni che preoccupano gli agenti: la perdita di clientela auto e la conseguente volatilità di portafoglio. Al contempo si vogliono cogliere opportunità di mercato, in una fase di grande cambiamento.

**D. Come vengono iscritti la società e i soci-intermediari?**

## INIZIATIVA

Bat (acronimo di Barletta, Andria e Trani, zona di radicamento del consorzio) è stata promossa da Michele Languino. Nella foto, Languino (secondo da sinistra) parla a un convegno del gruppo agenti Sara, di cui è stato presidente.

**R.** La società viene iscritta (tramite il suo amministratore) nella sezione E, mentre, essendo i soci assimilati a delegati assicurativi, non sarebbe necessaria la loro contemporanea iscrizione nella stessa sezione. A ogni buon conto, a evitare rischi di divergenze interpretative con Isvap, si preferisce che ciascun agente richieda e ottenga l'iscrizione nella sezione E, limitatamente al ramo Rc auto da parte degli altri soci.

**D. Com'è articolata l'attività di Bat?**

**R.** L'ambito di operatività è lo stesso dei singoli agenti aderenti, stante il vincolo del territorio assegnato nel mandato di ciascuno. Non vi sono uffici al pubblico, in quanto l'attività della società consiste esclusivamente in servizi per i soci. Assibat inoltre è in grado di distribuire prodotti dei canali alternativi (compagnie dirette e telefoniche), colle-