



GRUPPO AGENTI ZURICH

20124 Milano – Piazza Luigi di Savoia 22 - Telefono 02 66710034 – Fax 02 6706997
www.gaz.it - segreteria@gaz.it

Milano, 16 aprile 2025

A tutti gli Associati GAZ

Oggetto: Lettera del Presidente del 16 aprile 2025

“ingerenza”

ingerenza s. f. [der. di *ingerire*, nel suo uso intr. pron.]. – L'azione, il fatto o anche il diritto di ingerirsi, cioè d'intromettersi e di esercitare una qualsiasi influenza in cose che riguardano direttamente altre persone o altri enti. (Treccani)

“incompetenza”

incompetenza s. f. [der. di *incompetente*]. Omissis **2**. Il fatto d'essere incompetente, mancanza di competenza, cioè di conoscenza specifica, in una materia, disciplina, arte, professione, ecc.: *dare prova di i.; dichiarare, riconoscere la propria i. sull'argomento in discussione; è evidente la sua i. in fatto di musica.*

Care Colleghe e Cari Colleghi,

come alcuni mesi fa ci troviamo costretti ad iniziare questa nostra comunicazione riportando la definizione data dalla Treccani al termine “ingerenza” a cui purtroppo siamo costretti ad aggiungere quello che mesi fa, per rispetto istituzionale, ci trattenemmo dal sottolineare. Chiaramente, ai più, è lapalissiano quanto il rispetto sia dovuto a chi con rispetto tratta, ma è oramai evidente che in via Lanzone n. 2, a Milano, siano sprovvisti di quel minimo di educazione istituzionale che imporrebbe il far anticipare l'uscita dell'ennesimo articolo forviante al minimo da una semplice telefonata al fine di meglio informarsi prima di pubblicare sul proprio “house organ” una qualsivoglia notizia.

Purtroppo, pare evidente che la visione politica in atto all'interno del Sindacato Nazionale Agenti sia unicamente quella di sbattere il mostro in prima pagina, soprattutto se lo stesso non ama ricoprire il ruolo del servo sciocco al servizio del padrone. Se poi, come d'abitudine, l'articolo prende spunto da notizie non verificate e non approfondite con coloro che democraticamente sono stati scelti dagli Agenti Zurich a rappresentarli, ecco che all'ingerenza, già grave di suo, si somma l'incompetenza, caratteristica oramai imperante



sui social ma che poco si sposerebbe con la centenaria storia del Sindacato. Storia che meriterebbe una maggior attenzione, un maggior rispetto, verso la categoria stessa. Difficile da sopportare l'ennesima lezione di stile da chi lo stile non ha. Riceviamo a mezzo stampa continue censure, attacchi, critiche da chi senza sentire la necessità di informare la categoria patteggia col nemico o, meglio, ci farà affari traendo profitto dalle disgrazie di Colleghi in difficoltà. Continuiamo a pensare che sia imbarazzante che il rappresentante degli Intermediari italiani sottoscriva un mandato agenziale con Verti Spa, il più diretto dei canali diretti. Decisione che certamente non ha aumentato la credibilità di tutti noi in seno alle istituzioni ma tantomeno la sua. Senza la necessaria credibilità è difficile fare accordi anche minimali e purtroppo i fatti quello dimostrano.

Oltre a queste leggerezze, dove agli oneri derivanti dal Ruolo ricoperto si predilige massimizzare le entrate personali, ecco spuntare un'ossessiva attenzione verso l'operato dei Gruppi Agenti ed in particolare del nostro. Quasi a voler distogliere l'attenzione verso l'imbarazzante assenza di qualsivoglia risultato politico a beneficio della categoria. Esempio lampante è rappresentato dall'Accordo Nazionale Agenti scaduto nel 2006 che in una recente dichiarazione di colui che ama etichettarsi come il "sognatore che non si arrende mai" sarà argomento da affrontare a tempo debito, probabilmente diciamo Noi nel 2075 tanto che problema c'è. Tutto funziona a meraviglia, gli istituti contemplati nell'ANA 2003 sono moderni e permettono il costante ricambio nella nostra categoria, permettendo con la consueta facilità l'ingresso delle nuove generazioni. Verrebbe da dire che la categoria più di un sognatore si meriterebbe un insonne che facesse la voce grossa con i potenti (leggasi Ania) e non fotografie e supportasse al contrario, chi, con responsabilità diverse, ricopre un ruolo di rappresentanza. Sul tema è bene ricordare ai più distratti come ANIA e SNA concordino nel mantenimento dell'attuale impianto normativo. Poco importa che la direttiva europea (IDD) oggi fonte primaria preveda un intermediario diverso. È evidente quanto l'attuale impianto normativo seppur incoerente sia di maggior vantaggio per le Compagnie purtroppo con la benedizione del nostro Sindacato. Questa continua demonizzazione dei Gruppi Agenti, l'uso strategico della stampa per denigrarli, i continui attacchi ai presidenti di gruppo, il confondere il diritto ad avere un diverso pensiero con la mancanza di lealtà è non solo inaccettabile ma certifica l'uso improprio che si sta facendo del Sindacato che al contrario del pensiero unico dovrebbe rappresentare davanti alle istituzioni le attese della categoria. Non sorprendiamoci infatti se a breve le singole Compagnie avvicineranno con sempre maggior insistenza i singoli gruppi agenti per trattare argomenti ormai improcrastinabili quali liquidazioni e rivalse. Sarà in quel caso colpa del Gruppo Agenti o di chi per incapacità politica è caduto nel tranello dell'ania?

Ai posteri l'ardua sentenza.



Concludo questo breve preambolo per entrare nel merito della questione sollevata dall'imbarazzante articolo redatto da snachannel dove viene annunciato il "Nuovo incarico agli agenti. Ancora senza provvigioni".

Sarebbe bene rammentare che Zurich, nel 2024, unica sul mercato italiano e addirittura in contrapposizione alla nuova avventura imprenditoriale promossa dal rappresentante pro tempore della storica associazione, ha deciso di concentrarsi sui canali fisici. Le nostre Agenzie che hanno sottoscritto l'appendice motor al mandato ZIC, da mesi stanno ricevendo i nominativi dei Clienti Auto Zurich Connect e sanno bene che l'attività di gestione richiesta è del tutto eventuale e comunque marginale. Al momento distribuiamo contratti con la Compagnia ex diretta unicamente per il prodotto dedicato ai Condomini e confermiamo, sempre per i più distratti, con relativo riconoscimento provvigionale.

Nel corso delle ultime settimane Zurich ha deciso di affidare alle nostre Agenzie clienti che nel corso degli ultimi anni avevano acquistato presso il canale diretto alcuni prodotti dedicati alla casa. Questo per confermare ancora una volta la propria intenzione di valorizzare il proprio canale agenziale. Ci ha quindi sottoposto un'appendice al mandato che, qualora sottoscritta, ci permetterà di fornire assistenza, sempre del tutto eventuale e comunque marginale, a clienti Zurich.

In super sintesi, l'agenzia sarà un semplice "punto di contatto" per il Cliente ZIC sino alla naturale scadenza del contratto assegnato, per un eventuale supporto nella gestione dello stesso. A nostro parere, quindi, ci troviamo di fronte ad un'opportunità, per altro per nulla imposta, perché chi non volesse è liberissimo di non sottoscrivere l'appendice al mandato. Confermiamo, quindi, che l'appendice, condivisa con il nostro legale, servirà unicamente per la gestione dei contratti in essere, prossimi alla scadenza. Se il cliente vorrà continuare ad essere un cliente non intermediato dovrà rivolgersi altrove, altrimenti avrà la possibilità di stipulare un contratto nuovo: l'ennesima opportunità di crescita per le nostre Agenzie!

Come vedete, la storiella apparsa sulla stampa è totalmente diversa dalla realtà. Stucchevole anche la sfiducia di qualche Collega che continua a ritenere più credibile chi all'approfondimento sembra preferire l'uso di fastidiose quanto inutili fake news.

Con l'avvicinarsi della Santa Pasqua, che celebra il significato profondo della rinascita e della speranza, riteniamo che anche la nostra Categoria meriti un nuovo slancio, una svolta, un ritorno verso una gestione rappresentata da chi al sogno preferisca allungare lo sguardo verso il futuro e non, come purtroppo sta avvenendo, proseguire la strenua difesa di uno status quo ormai insostenibile e che impedisce a ragazzi e ragazze di potersi avvicinare a questa meravigliosa professione.



Da troppo tempo osserviamo silenti all'occupazione militaresca dei sindacati privi della necessaria visione o idea di quale intermediario rappresentare. Disattenzione della base e poca partecipazione permettono loro di continuare a bearsi, pro domo loro, di un ruolo che al contrario dovrebbe unicamente occuparsi degli altri.

Soffermiamoci adesso per qualche riga alla nostra attualità che vede il proseguire gli incontri sul territorio dove abbiamo avuto la possibilità di ascoltare le difficoltà vissute in particolar modo nel settore Motor per provare poi a condividere con la Compagnia possibili soluzioni per meglio operare in una fase di mercato sempre più complessa. Grande confusione sta causando il complicato rinvio proposto dallo Stato sul tema delle coperture Cat-Nat che comunque consigliamo di continuare a proporre. Nonostante questi insopportabili attacchi abbiamo appena concluso la campagna di iscrizioni/rinnovo 2025 con un sorprendente record di adesioni.

Grazie Grazie e ancora grazie!!!

Concludiamo questa nostra comunicandovi importanti novità ratificate dal Consiglio Direttivo del 26 marzo 2025. Per essere ancora più presenti, oltre che incisivi, Fabio Vetrugno viene nominato Vicepresidente Vicario; Bruno Corda Vicepresidente; restano invariati i restanti ruoli. La Commissione Business guidata da Michele Mainolfi risponderà direttamente al Presidente, mentre le Commissioni Tecniche Commercial, Retail, Motor, IT, Marketing, Formazione ed Operations saranno seguite da Paola Brugo Magistri. Anche in questo caso restano ferme le deleghe precedenti. Potete trovare il nuovo organigramma sul nostro sito istituzionale o sulla App.

Auguro alle Vostre Famiglie, a Voi ed ai vostri collaboratori una Serena Pasqua 2025

Anche questo significa andare [#OltreBeyondUltra](#)

Con i migliori saluti.

Gruppo Agenti Zurich

Il Presidente Enrico Olivieri

Il Consiglio Direttivo