

I dubbi sull'avvento del plurimandato chiamano il sindacato a nuovi impegni

# Lo Sna in campo per tutti

La mission è tutelare gli interessi della categoria

DI ALFONSO PECCIO  
COMPONENTE ESECUTIVO  
NAZIONALE SNA

In questi giorni mi è accaduto di tornare a riflettere su alcuni argomenti, restando alla fine più dubbioso di prima. La prima domanda che mi sono posto è se il plurimandato rappresenti un vantaggio o una penalizzazione per la nostra categoria.

Dal mio punto di vista rappresenta certamente un vantaggio, non tanto o non solo per l'aspetto economico, ma soprattutto per la libertà espressiva che apre alla propria professionalità; se è vero dunque che apre spazi nuovi nei quali chi è professionalmente preparato può trovare nuove opportunità, come mai una parte dei nostri colleghi teme questo evento? È forse anche un problema di corretta informazione? È possibile che oggi si inizi a concretizzare quella sempre teorizzata differenza tra coloro che incassano un milione di euro di premi e quelli che invece il milione lo incassano di provvigioni?

Perché questo è il punto: un

agente che rappresenta un'impresa che gli permette di assumere quando e come vuole, che gli lascia spazi tariffari da gestire, che offre supporti e sostegni di ampie dimensioni, farà grossa fatica a lasciare la «mamma»; mentre colui che ogni giorno lotta per cercare di mantenere clienti e redditività ha poco da essere «fedele». Quindi, ipotizzando che si debba esprimere un agente dell'uno o dell'altro, credo che non avrebbe dubbi su cosa scegliere. Ma questa realtà è, per il nostro sindacato, un grosso ostacolo, una limitazione

negli spazi progettuali che una rivoluzione copernicana, quale quella che ha investito il nostro mondo, non può tollerare. Ed è in questi spazi che purtroppo, ci piaccia o no, alcuni gruppi aziendali stanno tentando di portare i loro iscritti. Ma a questo è possibile creare un freno, poiché gli accordi integrativi richiedono anche l'adesione del singolo agente, il quale può, ove lo ritenesse necessario, astenersi dal sottoscrivere (ricordate che ad nutum le imprese non revocano più, è un meccanismo divenuto antieconomico per le imprese). Credo

che, negli accordi, si dovrebbe tenere conto delle due realtà: la scomparsa del preconto, che deve essere recuperato, attraverso un nuovo modello provvigionale, e la più o meno ampia previsione di compensi, aumenti, premi, o quant'altro a favore di chi sceglie di sviluppare il portafoglio, riservandone una fetta maggiore per chi eventualmente opta per farlo in maniera diversa da quella prevista nel momento in cui si lavora per più imprese. In questo esercizio della facoltà di autodeterminarsi c'è ancora lo spazio per esprimere la propria capacità, dove invece esistono condizionamenti, pressioni più o meno palesi a evitare l'esercizio del poter dell'agente di scegliere o meno di essere plurimandatario, ebbene in quegli accordi il sindacato non deve trovare giustificazioni o titubanze. Lo Sna ha ragione di essere se e in quanto, a tutti i livelli, difende gli interessi della categoria, cercando di salvaguardarne l'unità; ma quando questo non è possibile, diventa prioritario difendere i più deboli, altrimenti avremmo fallito la nostra missione.

DENUNCIA

## Axa rifiuta di operare al Centro-Sud

IL 30 AGOSTO LO Sna ha inviato una raccomandata all'Antitrust, al ministero dello sviluppo economico, all'Isvap, alle associazioni dei consumatori e, per conoscenza, ad Axa assicurazioni, Ania, alla confederazione dei gruppi aziendali Axa e al gruppo Axa Italia, denunciando «l'illegittimo comportamento assunto dalla compagnia Axa assicurazioni» nei confronti di 60 agenzie operanti nel Centro-Sud Italia, sulla base di un presunto peggioramento nell'andamento tecnico. Axa aveva infatti vietato a sei agenzie di emettere in autonomia nuovi contratti rc auto, per i quali si rendeva obbligatorio il benessere della compagnia, mentre ad altre 54 agenzie aveva proibito di applicare ai contratti qualsiasi forma di sconti e flessibilità tariffaria. Ha affermato Tristano Ghironi, presidente Sna: «Axa contravviene in tal modo sia all'obbligo a contrarre (art. 132 del dlgs n. 209/2005) sia al divieto per le compagnie di imporre prezzi minimi o sconti massimi nell'offerta ai consumatori di polizze rca (art. 8 della legge n. 248/2006). La condotta di Axa», ha concluso Ghironi, «lede contemporaneamente i diritti degli agenti, la cui attività professionale viene ulteriormente compromessa, e quelli dei clienti, destinatari principali delle tutele». Dopo la denuncia dello Sna è iniziato il confronto fra la confederazione dei gruppi aziendali Axa, il gruppo Axa Italia e la compagnia; da una trattativa durata diversi giorni è scaturita la sottoscrizione di un accordo che restituisce alle sei agenzie la facoltà di emettere nuovi contratti auto e alle altre 54 la possibilità di praticare una scontistica finalizzata al mantenimento del portafoglio; nel frattempo, i rappresentanti degli agenti Axa analizzeranno insieme alla compagnia i dati relativi all'andamento tecnico delle 60 agenzie per una valutazione congiunta sull'effettiva negatività del rapporto s/p. «Il nostro obiettivo non è la cogestione», ha affermato Paolo Suozzo, presidente della Confederazione «ma la tutela degli iscritti. Abbiamo contestato alla compagnia l'averci messo di fronte al fatto compiuto senza il coinvolgimento dei rappresentanti degli agenti». Sulla stessa linea Alessandro Lazzaro, presidente del gruppo Axa Italia: «Mai prima d'ora si era verificato un fatto di simile gravità; l'aver affrontato l'emergenza, tuttavia, non può certo sanare le evidenti fratture generate dalla politica e dalle modalità di relazione attuate dalla dirigenza di Axa nei confronti degli intermediari. Difficilmente i rapporti con Axa torneranno quelli di prima».

### Brevi

agenti aderenti al Gac).

**Lo Sna ha nuovamente segnalato Sara assicurazioni all'Antitrust, al ministero dello sviluppo economico, all'Isvap e alla compagnia stessa, ad Ania e ai gruppi interaziendali per comportamento discriminatorio nei confronti di una parte dei suoi agenti (liquidare i contributi concordati solo agli**

**Lo Sna ha diffidato la Fondiaria-Sai, divisione Sai assicurazione, e contestualmente ogni altra compagnia aderente all'Ania, dall'operare stornati di provvigioni precontate a carico dell'agente se l'assicurato si avvale della facoltà di disdettare contratti stipulati prima della legge 40/2007.**

INTERVISTA CONGIUNTA AI PRESIDENTI DEI GRUPPI COINVOLTI

## Allianz spa, la fusione cambia i rapporti con gli agenti

In questo mese si porta a compimento la fusione di Ras, Lloyd Adriatico e Allianz Subalpina in Allianz spa. In pieno contenzioso sui provvedimenti annunciati e momentaneamente sospesi dalle rispettive compagnie nel ramo auto, cosa comporterà questa modifica dell'assetto industriale per le tre reti di agenti? Lo domandiamo ai presidenti dei gruppi coinvolti: Tonino Rosato (UiaRas), Pasquale Laera (Ga Lloyd Adriatico) e Roberto Ferrari (Gna Allianz).

**Domanda.** Come si prefigurano le nuove relazioni industriali dopo la scomparsa dei marchi storici? Avete l'impressione che Allianz attribuisca il giusto valore ai propri agenti?

**Rosato.** Abbiamo vissuto mesi travagliati che hanno lasciato segni profondi su tutti, una «nuova azienda» non si afferma solo con investimenti economici... ha bisogno di entusiasmo, di valori condivisi, di coinvolgimento di tutte le realtà aziendali. Siamo fiduciosi che dopo questo primo periodo sentiremo, finalmente, parlare di crescita, di creazione di valore, di redditività attraverso un sano sviluppo, di iniziative, il tutto per dimostrare concretamente il valore che Allianz vorrà attribuire ai propri agenti.

**Laera.** Credo che l'integrazione sarà difficile e forse non realizzabile in tutti gli ambiti industriali; forse la casa madre non ha ancora la giusta dimensione della professionalità degli agenti italiani.

**Ferrari.** Le relazioni industriali debbono essere improntate al massimo dialogo, a prescindere dai marchi, al coinvolgimento della rete nell'interesse comune. In questo momento ho la sensazione che quel giusto valore attribuitoci da Allianz Subalpina nel tempo sia fortemente sceso e non certo per nostra colpa.

**D.** Quali sono i principali temi trattati nei tavoli di confronto con l'impresa?

**Rosato.** Il recupero della redditività attraverso condizioni che ridiano la capacità a «competere»; le nostre reti mordono il freno, disponiamo di una forza d'urto capace di rendere vincente anche questa sfida; paradossalmente è la compagnia a frenare ma il mercato non aspetta, i concorrenti nemmeno, tutto è in movimento...

**Laera.** La concertazione dei settori nei quali l'azienda vuole essere operativa in maniera profittevole anche per gli agenti oltre che per l'azionista.

**Ferrari.** Tariffe auto, flessibilità, politica assuntiva in generale, e alcuni temi importanti riguardanti il decreto Bersani che attualmente influiscono negativamente sulla redditività delle nostre agenzie.

**D.** Plurimandato: avete già affrontato l'argomento con il nuovo management? Con quali risultati?

**Rosato.** Certamente, come tema di confronto generale, trovando il management attento al rispetto del nuovo quadro legislativo. Nel dettaglio, ci riserviamo a quadro più definito. La fretta in questi casi non è buona consigliera e l'Uia, attraverso le sue società e la sua organizzazione è ben attenta agli interessi degli imprenditori agenti associati che debbono e vogliono offrire ai propri clienti risposte e servizi, di qualità, in tutte le aree di business.

**Laera.** abbiamo incentrato su questo un congresso straordinario in giugno a Trieste, anche avvalendoci di esperti, e speriamo che l'azienda non sottovaluti il grado di consapevolezza acquisito dai propri agenti per il tramite del Gala.

**Ferrari.** È un tema non ancora affrontato con il management, in quanto il gruppo di lavoro costituito da colleghi delegati

dal Gna non ha ancora terminato di approfondire l'argomento a causa della sua complessità.

**D.** In che maniera l'Allianz intende contribuire al miglioramento della redditività delle reti agenziali, da anni in costante e preoccupante calo?

**Rosato.** A oggi, l'azienda è sembrata più attenta alla propria sostenibilità e redditività. Il nostro continuo e pressante confronto ha prodotto, seppure in ritardo, una forte sensibilizzazione sulla necessità di dare risposte concrete alla nostra sostenibilità, unita alla corretta redditività delle nostre imprese.

**Laera.** L'argomento verrà approfondito nei prossimi giorni.

**Ferrari.** Abbiamo appena chiuso con Allianz Subalpina l'accordo sul nuovo mandato e su altri interventi economici a favore delle agenzie che migliorano, seppure di poco, la redditività delle nostre agenzie. Vedremo quali saranno le risposte che Allianz darà alle prossime ulteriori richieste di carattere economico che andremo presto a proporre.

**D.** Subirà modifiche, ora, l'attività di Intergruppo?

**Rosato.** Risulterà indispensabile incrementare e potenziare l'attività dell'Intergruppo al fine di dare risposte ai temi comuni che hanno tutti gli agenti del gruppo.

**Laera.** Vedremo nei prossimi giorni. Sarà ulteriormente implementata sia dal punto di vista tecnico che, soprattutto, politico e di concerto con Sna.

**Ferrari.** L'attività di Intergruppo dovrà essere maggiormente sviluppata e ampliata per affrontare unitariamente quei temi che saranno comuni alle tre reti di Allianz.

Alessandra Schofield

—riproduzione riservata—



Pagina a cura  
DEL SINDACATO NAZIONALE  
AGENTI DI ASSICURAZIONE  
www.snaservice.it