

Esposto del sindacato sul nuovo mandato che contravviene alle previsioni della legge Bersani

Assicurazioni, Sna contro Sara Ghironi: le compagnie cercano di ostacolare il plurimandato

Lo Sna ha formalizzato un esposto nei confronti di Sara assicurazioni, per le modifiche introdotte nella lettera di nomina dei suoi agenti, a partire dal settembre 2006. La richiesta è stata indirizzata all'autorità garante della concorrenza e del mercato, al ministero dello sviluppo economico e all'Isvap. «Ci risulta», ha dichiarato il presidente nazionale Sna Tristano Ghironi, «che Sara assicurazioni abbia provveduto a modificare il contenuto della lettera di nomina dei propri agenti precedentemente adottata, eludendo le recenti disposizioni di legge che vietano alle compagnie assicurative ed ai loro agenti di stipulare mandati in esclusiva» (art. 8 dl 4/7/06, n. 223).

In particolare, la clausola contestata alla compagnia è quella secondo cui Sara «si impegna a sospendere la richiesta di rimborso delle spese relativamente a: affitto o comunque oneri relativi ai locali, arredi, computer e stampanti, collegamenti telematici, hardware, software, pulizie, telefono, riscaldamento, energia elettrica, e ogni altro costo sostenuto nell'interesse dell'agenzia»

esclusivamente nel caso in cui gli agenti svolgano nei predetti locali attività in monomandato nel settore della Rc auto solo per Sara. «Qualora invece l'agente operi successivamente in plurimandato nel settore della Rc auto in tali locali», prosegue la clausola, «esso sarà definitivamente tenuto a rimborsare a Sara i suddetti costi sia pure limitatamente agli ultimi tre anni in cui l'attività è stata svolta nei predetti locali». «È inammissibile», afferma senza mezzi termini Ghironi, «l'obbligo di rimborso delle spese agenziali anche per i precedenti tre anni si configura come una vera e propria penale che, per la sua entità, rende di fatto impossibile l'esercizio del plurimandato agli agenti che abbiano sottoscritto nuovi mandati Sara dopo il settembre 2006 e a coloro che sottoscrivono mandati a novazione di altri precedenti». Per tali motivi lo Sna chiede che le autorità destinatarie del presente esposto, ciascuna nell'ambito delle rispettive competenze, adottino i dovuti e più opportuni provvedimenti al fine di sanzionare il comportamento di Sara assicurazioni e inibirne

l'ulteriore prosecuzione.

«Questo nostro atto si pone nell'ottica di un presidio permanente del sindacato a tutela della libertà imprenditoriale degli intermediari e a difesa dell'interesse dei consumatori a un'effettiva concorrenza nel settore assicurativo; lo Sna invita tutti i gruppi aziendali a collaborare nel fornire ogni informazione utile a difesa di tali legittimi interessi», ha concluso il presidente nazionale Sna. Prendendo spunto dalla vicenda che coinvolge gli agenti Sara, abbiamo brevemente intervistato il presidente Sna Ghironi.

Domanda. Secondo lei, quali sono le ragioni del comportamento di Sara, che appare in contrasto con le attuali disposizioni di legge in tema di plurimandato?

Risposta. I comportamenti che le compagnie stanno ponendo in essere per ostacolare l'effettivo ingresso della concorrenza nel nostro settore sono molteplici. Quello che abbiamo denunciato per quanto riguarda Sara assicurazioni risulta essere il primo in ordine di tempo e denota una sorta di sindrome da «prima della classe». Altre compagnie, come

dicevo, si arrampicano sugli specchi pur di mettere i bastoni fra le ruote ai loro agenti che stanno attualmente valutando le scelte future in vista del 1° gennaio 2008. Per importanza e mancanza d'acume comportamentale, fa spicco il colosso francese Axa, che persegue ancora una logica di rapporto a dir poco stantia. Le ragioni di tutto ciò sono facilmente intuibili: finisce l'era del dominio assoluto sugli agenti e comincia quella del rapporto di pari dignità. In definitiva da qui in avanti sarà rapporto di reciproco «amore» oppure, semplicemente, il rapporto non ci sarà più! Per orientare al meglio le scelte, stiamo predisponendo, al pari dei nostri colleghi Usa, un «ranking» delle compagnie operanti sul mercato che tenga conto di tanti fattori: primo fra tutti il rapporto con la clientela e con gli intermediari. Ciò servirà a mettere questi due importanti soggetti nella condizione di fare le scelte più opportune, avvalendosi di un dato che sarà ampiamente pubblicizzato e, ne siamo sicuri, enormemente apprezzato da tutti.

D. Ritiene generalizzato da parte delle compagnie questo atteggiamento di chiusura verso i propri agenti, a ridosso dell'abolizione dell'esclusiva?

R. Sì! Lo scenario appare fortemente generalizzato sia come intenzioni sia come atteggiamenti concreti e concludenti. Infatti, per tali motivi noi auspichiamo l'intervento degli organi istituzionali e di vigilanza perché intervengano e accertino, sanzionandoli se del caso, tutti quegli atteggiamenti che palesano un evidente ostacolo alla corretta applicazione della legge 40/2007 e, quindi, al corretto svolgimento della concorrenza. Da parte nostra e per quel che ci compete, stiamo agendo in tutte le sedi per difendere al meglio gli interessi degli agenti di assicurazione italiani e dei loro clienti.



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

Per una mappatura delle società operanti in Italia

Sulla formazione aperte le ricerche

La commissione Sna Formazione professionale sta ricercando candidature di formatori e società di formazione, su tutto il territorio nazionale, con cui intrattenere rapporti di collaborazione in ossequio a quanto previsto dal Codice delle Assicurazioni e successivo Regolamento Attuativo Isvap.

Gli interessati possono inoltrare il proprio curriculum presso la sede dello Sna, via Lanzone 2 Milano o a mezzo posta elettronica all'indirizzo Hyperlink «mailto:sna@snaservice.it» o «sna@snaservice.it». Abbiamo chiesto a Sergio Risolo, responsabile della commissione, quali sono le motivazioni dell'iniziativa: «A seguito del regolamento Isvap di recente emanazione, il tema formazione assume una portata eccezionale e coinvolge tutti gli agenti, così come i loro collaboratori (produttori, subagenti e dipendenti).

Lo Sna ha raccolto la grande opportunità di crescita della categoria derivante dalla formazione professionale e, in coerenza con le linee programmatiche generali, ha deciso di intervenire direttamente tanto sui contenuti, quanto sulle modalità di erogazione, allo scopo di fornire agli iscritti un servizio qualificato ed efficace.

È noto come in campo nazionale esistano numerose società che si occupano di formazione in ambito assicurativo; tuttavia il costo dei corsi è piuttosto elevato e questi vengono organizzati solo in alcuni grandi centri urbani. Il sindacato si è dato pertanto l'obiettivo di fornire pacchetti formativi di elevata qualità, a un prezzo politico che non pesi eccessivamente sui magri bilanci agenziali e di agevolarne l'accesso anche agli agenti che operano in periferia. Per ottenere ciò, è necessario effettuare una rapida «mappatura» delle competenze formative espresse su tutto il territorio, dal momento che molti colleghi, da anni, si occupano in maniera qualificata di formare e aggiornare le reti amministrative e commerciali. Sarebbe davvero un peccato non chiamarli in causa e disperdere un simile patrimonio di risorse umane presenti all'interno del sindacato.

Parallelamente, intendiamo acquisire il quadro completo di tutte le società di formazione operanti in Italia, per poi valutare la possibilità di dare vita a una proficua e duratura collaborazione finalizzata alla crescita manageriale degli agenti e all'innalzamento del livello qualitativo delle reti».

Il caso delle dimissioni dell'ex agente Galotta

Niente indennità da Aurora

Per espressa richiesta del sig. Domenico Galotta, ex agente Aurora assicurazioni, che desidera dare pubblica voce alla sua vicenda in quanto di interesse collettivo, riassumiamo brevemente i fatti che seguono. Il sig. Galotta scrive nel febbraio 2007 alla propria mandante e, per conoscenza, alla Unipol, alla presidenza del consiglio, al ministero delle attività produttive, alla Comunità economica europea, alla procura della repubblica, allo Sna, all'Ania, all'Isvap, al Gaa Aurora e alla redazione di numerose testate giornalistiche e televisive. Oggetto della lettera è la reiterazione della richiesta di pagamento della liquidazione, invano avanzata nel gennaio 2006 e poi sollecitata nell'ottobre del medesimo anno, dovutagli in seguito alla conclusione del rapporto professionale, ai sensi dell'Ana 2003, per dimissioni date nel settembre 2005 dallo stesso agente. Il sig. Galotta, nella medesima missiva, denuncia una considerevole perdita di clienti, nel periodo compreso fra il 2004 e il 2005, secondo lui determinata da situazioni interne alla compagnia «ampiamente documentabili», proprio per far fronte alle quali l'agente afferma di aver più volte proposto invano alla propria mandante di trasformare il rapporto di lavoro da mono a plurimandatario. Di-

chiara ancora il sig. Galotta che le negative conseguenze economiche derivanti dal mancato versamento di quanto dovuto, unitamente alle ricadute sul piano psicologico derivanti dall'inspiegabile assenza da parte di Aurora di qualsiasi riscontro alle comunicazioni inviate, hanno aggravato le sue già precarie condizioni di salute. Il timore è che l'atteggiamento dell'impresa punti a indurlo, per scoraggiamento e sfinimento, a trattare sull'importo della liquidazione dovutagli. A questa comunicazione risponde Aurora nel marzo 2007, contestando al sig. Galotta tutte le sue affermazioni, rivendicando la conformità del mandato in esclusiva al vigente accordo nazionale e sostanzialmente volendo ribaltare le posizioni: la parte lesa sarebbe dunque la stessa Aurora, che avrebbe subito gravi perdite in seguito a una presunta sottrazione di portafoglio da parte dell'agente (che però sarebbe, nota bene, avvenuta subito dopo le dimissioni) il quale, sempre secondo la compagnia, si sarebbe reso poi indisponibile a un «bonario componimento dei contrapposti interessi». La compagnia ritiene inoltre gravemente lesive della propria immagine le affermazioni del sig. Galotta. La questione verrà portata avanti nelle opportune sedi, sotto la diretta tutela del sindacato.

In primo piano

Direct line: era proprio concorrenza sleale. Dopo il garante della pubblicità e del mercato e l'Isvap, anche la prima sezione del tribunale di Milano conferma che il messaggio pubblicitario di Direct line è potenzialmente idoneo «a determinare un danno economico nei confronti degli agenti di assicurazione per il suo contenuto illecito sul piano concorrenziale». L'ammontare del risarcimento, come già dichiarato dal presidente nazionale Sna Tristano Ghironi innanzi al giudice, verrà devoluto in beneficenza alla Comunità Mamma della Pace, impegnata in Congo a favore delle popolazioni colpite dalla guerra che ha provocato quasi 10 milioni di vittime.

Sindacato in Comitato centrale. Si è svolto a Merano, nei giorni 18 e 19 giugno, il 69° Comitato centrale Sna. Durante questo appuntamento annuale, gli organismi sindacali hanno dibattuto su temi come l'abolizione dell'esclusiva, le modifiche in fase di elaborazione al regolamento attuativo al cda, l'illegittimità del ristorno provvigionale a seguito di disdetta su polizze pluriennali, la conferma del vigente sistema di calcolo dell'indennità di fine rapporto degli agenti. Per l'approfondimento, vedere il prossimo numero de L'Agente di Assicurazione.