

Chiusura delle agenzie. Accordo nazionale e plurimandato al centro della protesta

Gli agenti incrociano le braccia

Grande adesione allo sciopero Sna-Unapass contro l'Ania

DI MICHELE LANGUINO

Gli agenti di assicurazione hanno dimostrato, attraverso la grandissima partecipazione alla chiusura delle agenzie una inequivocabile coesione. Non sfugge l'importanza del fatto che l'iniziativa scaturisce dalla posizione congiunta delle due rappresentanze sindacali, Sna e Unapass: questo testimonia che la categoria è, oggi, più unita che mai, né avrebbe potuto essere altrimenti. Troppo importante è la posta in gioco, troppo profonda la consapevolezza che solo una vera unità d'intenti possa conferire forza e potere in un confronto che si fa di giorno in giorno più difficile ed esasperato. L'Ania ha ribadito, anche in occasione dell'Assemblea annuale, di considerare ormai caduti i presupposti per il rinnovo dell'Accordo di categoria. Ma il fiacco tentativo di delegittimare i rappresentanti istituzionali degli agenti, rimandando a singoli accordi aziendali ciò che compete alla contrattazione collettiva, ha trovato l'adeguata risposta proprio nella massiccia adesione alla serrata. L'Ania ha anche manifestato la propria volontà di annullare i passi avanti fatti durante la precedente legislatura verso un mercato più libero, moderno e concorrenziale. Il mercato non la pensa così, infatti le organizzazioni dei consumatori hanno documentato attraverso una ricerca sull'impatto che le liberalizzazioni hanno avuto sui cittadini, che, i consumatori ne hanno ben compreso la portata, condividendo inoltre lo spirito e l'intento.

Questo nonostante i risulta-

ti ottenuti concretamente non siano ancora quelli attesi. Tale ritardo si spiega soprattutto perché le leggi emanate non hanno trovato corretta e piena applicazione da parte delle compagnie coinvolte, che hanno fatto resistenza e ostruzionismo, pur di non perdere i privilegi acquisiti nel controllo delle reti.

Durante la presentazione della ricerca, il plurimandato è stato indicato come la principale soluzione per giungere a una reale concorrenza, a un contenimento dei prezzi e a un miglioramento della qualità del servizio. Non è un caso che durante l'Assemblea Ania, gli stessi esponenti di governo intervenuti abbiano usato toni di estrema cautela nell'affrontare il tema della revisione delle liberalizzazioni avviate nel settore assicurativo, pur trovandosi al cospetto del presidente Fabio Cerchiai che nella sua relazione introduttiva le aveva definite «inopinate».

Il presidente Giannini, dal canto suo, ha chiaramente affermato che l'Isvap non mette in discussione lo spirito delle liberalizzazioni, confermando quanto sostenuto anche Antitrust. Quale sarà il ruolo degli agenti in questa difficile partita? Vigilare insieme alle loro organizzazioni di rappresentanza, affinché non si cerchi di eludere la Legge 40, vanificandone l'obiettivo, soprattutto nell'interesse del cliente.


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

I motivi dello stato di agitazione della categoria

Pubbllichiamo di seguito i due comunicati stampa diramati nei giorni scorsi dal Sindacato nazionale agenti, che chiariscono la strada intrapresa nei confronti dell'Ania.

COMUNICATO STAMPA - 1 luglio
Il Sindacato nazionale agenti di assicurazione, di comune accordo con Unapass, Unione nazionale di Agenti professionisti di assicurazione, ha indetto per la giornata odierna, 1 luglio, la chiusura delle agenzie per manifestare il proprio fermo dissenso rispetto all'indisponibilità delle compagnie nell'istituire un tavolo paritetico di trattativa dedicato al rinnovo dell'Accordo nazionale scaduto nel 2006.

Visto il perdurare delle difficoltà incontrate dalla categoria, è prevista una massiccia adesione all'iniziativa che intende rimarcare l'intransigenza e la supponenza dimostrate finora dall'Ania, l'Associazione nazionale delle imprese. Il presidente nazionale Sna Tristano Ghironi stigmatizza inoltre «le affermazioni prive di fondamento rilasciate dalle imprese, tendenti a mettere in correlazione la mancanza e non più rinviabile riduzione tariffaria, soprattutto nella rc auto, con l'introduzione delle liberalizzazioni previste dai decreti Bersani. E ciò, nonostante la diminuzione del costo medio dei sinistri su base annua, -7,8% rispetto al 2006 (ndr fonte Isvap) e la contrazione del 10% del venduto litro di carburante, testimonino l'attenuazione del livello di rischio derivante dalla circolazione su gomma e lascio spazio ad una revisione verso il basso delle tariffe che gravano in modo significativo sulle tasche, già provate, dei consumatori italiani. Un dato di crescente difficoltà sociale, cui fa da contraltare il mantenimento di lauti profitti industriali, 5,4 miliardi di euro nel 2007 con un aumento del 5% rispetto al 2006, di cui circa 1 miliardo di euro nel solo ramo auto (ndr fonte Isvap), messi a segno dalle imprese che operano nel nostro paese. E puerile e demagogico, conclude Ghironi, schierarsi contro le liberaliz-

zazioni e chiederne al governo l'abolizione, in quanto esse daranno a breve i loro frutti in termini di maggiore concorrenza e a tutto vantaggio della clientela, nonostante gli ostacoli che, a vario titolo e nelle forme più diverse, le compagnie stanno frapponendo per frenarne gli effetti positivi».

COMUNICATO STAMPA - 2 luglio

«Lo sciopero delle agenzie ha registrato un'adesione persino superiore alle previsioni della vigilia», ha affermato Tristano Ghironi Presidente nazionale del Sindacato nazionale agenti di assicurazione.

«In realtà», ha aggiunto Ghironi, «non avevamo dubbi sul fatto che gli agenti avrebbero sostenuto con forza l'iniziativa sindacale, volta a stigmatizzare la volontà delle imprese, ribadita anche stamane durante i lavori della conferenza annuale dell'Ania, di boicottare il tavolo per il rinnovo dell'Accordo nazionale scaduto da oltre due anni e di declassare a livello aziendale le trattative in forma collettiva».

Lo Sna è inoltre pronto «a difendere in ogni sede le libertà imprenditoriali e professionali conquistate dalla categoria, dal tentativo delle compagnie di rimettere indietro le lancette della storia. L'Associazione delle imprese», prosegue Ghironi, «dopo la sonora bocciatura ricevuta in sede comunitaria, sta ora cercando nel nuovo governo una sponda politica che si presti a recepire la sua richiesta di superamento della legge 40 e di ripristino dell'esclusiva, ma le liberalizzazioni in tema di assicurazioni non si toccano e su questo sono tutti d'accordo, tanto le associazioni consumeristiche, quanto l'Antitrust».

Ad evitare che il fragile fronte della restaurazione si consolidi, il presidente Sna rivolge infine agli agenti italiani un pressante invito affinché «percorrano con decisione la scelta di praticare il plurimandato, nell'interesse dei loro clienti e in modo che il piano negoziale con le compagnie si sposti su un terreno più favorevole alla categoria».

INTERVISTA A FRANCESCO PAVANELLO

Il futuro del sindacato è legato ai giovani

Intervista a Francesco Pavanello, componente dell'Esecutivo nazionale Sna con delega alle aree consumerismo, rapporti Confcommercio e nuovi iscritti.

Domanda. Imponente il lavoro svolto durante il mandato; quale «eredità politica» vuole lasciare alle nuove leve?

Risposta. Rileviamo la sensibilizzazione progressiva dei consumatori, in coincidenza con le evoluzioni del mercato assicurativo; questa maggiore consapevolezza, iniziata dopo il fallimento della liberalizzazione delle tariffe in ambito rc auto, ha indotto le Associazioni consumeristiche a sostenerci in alcune fra le nostre più importanti battaglie, il cui esito positivo avrebbe avvantaggiato non solo gli agenti, ma anche, e soprattutto, gli stessi clienti. Oggi i consumatori affermano con forza la necessità di un'intermediazione al servizio del cliente, e riconoscono la nostra autonomia intellettuale rispetto alle mandanti. Di ciò, bisogna ringraziare il Sindacato e in particolare Tristano Ghironi, che ha contribuito in maniera deter-

minante a una maggior vicinanza tra il mondo dell'intermediazione assicurativa e le rappresentanze dei consumatori.

Assai positiva può poi senz'altro definirsi, da sempre, la relazione a livello nazionale con Confcommercio, grazie al cui concorso sono stati raggiunti importanti risultati per la nostra categoria. A livello territoriale, invece, nonostante l'impegno profuso, non sempre si sono riscontrati efficaci rapporti di collaborazione e ciò probabilmente a causa di una insufficiente sensibilità maturata sin qui da ambo le parti. Il lavoro svolto in questo senso dai vertici dello Sna e della Confcommercio, pur proficuo, non può dirsi completato: da una relazione fra le Ascsm e le nostre sezioni provinciali possono scaturire ulteriori elementi di positività tali da dare più peso sul territorio alla nostra Categoria.

Tema fondamentale, infine, quello dei nuovi iscritti. Gli associati Sna sono in costante incremento, ma ciò dipende dall'attuazione di una politica condivisa, dal maggiore peso istituzionale, dalla nuova visibilità ottenuta dal Sindacato. Tuttavia,

pensiamo abbiano potuto contribuire al risultato sin qui raggiunto sia l'impegno profuso dalla Commissione Nuovi Iscritti nella realizzazione del database di tutti gli iscritti al Rui, sia la presenza delle nostre promoters alle principali iniziative che hanno visto coinvolti i colleghi. Le potenzialità del database, strumento indispensabile per la comunicazione a tutto il nostro mercato di riferimento, inclusi i Gruppi Aziendali, non sono ancora sfruttate appieno ed anche questa è una «eredità» che lasciamo: le sezioni provinciali possono (e dovrebbero) utilizzarlo in sede locale, anche per attuare iniziative mirate ad attrarre gli agenti ancora non iscritti. Auspichiamo comunque di avvicinarci, se non raggiungere, l'ambizioso obiettivo dei diecimila iscritti entro la scadenza del mandato.

D. Come immagina lo Sna del futuro?

R. I giovani, questa è la chiave. I giovani colleghi frequentano poco il nostro mondo e spesso è il percorso formativo stesso che si compie per diventare agente, interno alle Compagnie, poco improntato all'au-

tonomia di azione e di pensiero, a provocare ciò: l'accostamento al Sindacato, la creazione di una coscienza associativa, non sono processi semplici o automatici. Ma dobbiamo assolutamente superare l'impasse. Tanti sono i temi che vedranno impegnato lo Sna nei prossimi anni: come impedire l'emorragia di coloro che non saranno in grado di adeguarsi al nuovo mercato e contribuire a invertire la tendenza del calo di redditività, nella consapevolezza che la categoria sarà soggetta ad ulteriori e rapide modifiche. In questo mercato transeunte, sarà indispensabile la guida di un'organizzazione adeguata alle nuove esigenze, che avrà il compito di elaborare, anche coinvolgendo i Gruppi, un accordo quadro a livello nazionale, che non deve mai essere sostituito da singoli accordi. Insomma, non dimenticare l'eccellenza del passato, espressa nel ruolo di tutela, ma aprire a soluzioni di servizio che rispondano alle nuove esigenze.

Alessandra Schofield