

Chiesto un incontro al ministro Scajola contro i tentativi dell'Ania di modificare la legge n. 40

# Le liberalizzazioni non si toccano

## Sna e Unapass insieme in difesa del divieto di esclusiva

**L**o Sna, Sindacato nazionale agenti di assicurazione, ancora una volta è costretto, di fronte alle prese di posizioni assunte dall'Ania (Associazione nazionale delle imprese di assicurazione) che nell'ultimo periodo si vanno sempre più intensificando, a intervenire ergendosi a paladino delle liberalizzazioni nel settore delle assicurazioni adottate nella precedente legislatura.

I reiterati tentativi, da parte dell'associazione delle imprese, di pressione sul ministero dello sviluppo economico al fine di ottenere, tra le varie richieste, la revisione del divieto delle clausole di esclusiva nei contratti agenziali rappresentano un'intollerabile ingerenza nell'azione di governo con il rischio di destabilizzare il mercato dell'intermediazione assicurativa. La decisione di costituire un tavolo di confronto tra Ania e ministero dello sviluppo economico per esaminare e approfondire i problemi del settore non può andare nella direzione di riportare indietro le lancette della storia attraverso una modifica in pejus della legge n. 40/2007.

In tal senso, sono prive di fondamento le asserzioni secondo le quali le liberalizzazioni abbiano fallito nell'intento di favorire lo sviluppo di consulenti assicurativi indipendenti e determinato un aumento dei costi del settore.

Al contrario, i primi segnali positivi che si registrano nella rc auto sono il frutto delle liberalizzazioni adottate, quale fondamento di ogni

politica realmente concorrenziale, e che in ogni caso, ad appena sei mesi dalla loro entrata in vigore, richiedono il necessario periodo di sedimentazione per dispiegare completamente i loro effetti anche in termini di benefici derivanti al consumatore. Gli agenti plurimandatari, liberi nella loro iniziativa di scelta, rappresentano, senza ombra di dubbio, una ricchezza per il mercato che si va completando con tutti coloro che preferiranno, invece, continuare a lavorare con una sola compagnia.

Si tratta di un'opportunità che lo Sna intende difendere a ogni costo, perché solo un'effettiva libertà dell'intermediazione assicurativa potrà garantire un'autentica concorrenza del mercato con un abbattimento dei costi a tutto vantaggio delle scelte dei clienti.

«Manifestiamo consapevolmente e sempre più con maggior convinzione tutta la nostra contrarietà all'azione dell'Ania finalizzata a ottenere una modifica della legge n. 40/2007», ha dichiarato il presidente nazionale Sna, Tri-

stano Ghironi, «giudichiamo tale atteggiamento non solo di sterile opportunismo volto soltanto a salvaguardare corporativamente gli interessi delle imprese arroccate sulla strenua difesa della loro redditività ma anche in contraddizione con gli interessi del paese che, proprio in questo difficile stato di congiuntura economica, richiederebbe lo sforzo di tutti per approdare a un definito sistema di libero mercato che consenta quel tanto invocato salto di qualità per uscire dalle sacche della crisi e affrontare le sfide del mondo globalizzato. Di fronte a tali manifestazioni di chiusura delle imprese a qualsiasi dialogo con l'intermediazione abbiamo deciso, in accordo con i colleghi dell'Unapass, di chiedere un incontro con il ministro Scajola per portargli il punto di vista qualificato e competente degli agenti di assicurazione italiani, con la consapevolezza del nostro ruolo economico e sociale e del nostro fattivo contributo alle dinamiche del sistema assicurativo italiano».

### Il plurimandato non è più solo un argomento di discussione

Abbasanta, 11 luglio 2008, giornata canicolare dedicata allo svolgimento dei lavori del convegno di studio organizzato dal Comitato regionale Sna della Sardegna per discutere il tema «Evolve il mercato: come organizzarsi per gestire i cambiamenti». In apparenza, uno dei tanti realizzati dalle delegazioni territoriali del Sindacato, se si considerano gli argomenti trattati e anche le modalità di svolgimento, declinate variabilmente sul collaudato canovaccio del road show Sna-Assicura svoltosi nella primavera scorsa.

Solo che stavolta, anziché gli iscritti o genericamente gli agenti sardi, erano presenti in sala i delegati regionali dei Gruppi aziendali, una platea di addetti ai lavori cui è stato consegnato un messaggio preciso da riportare all'interno dei rispettivi Gaa: il plurimandato da argomento di discussione accademica si è trasformato in pratica professionale e imprenditoriale che coinvolge un numero crescente di operatori.

E i dati presentati da Enea Dallaglio, di Iama consulting, lo dimostrano, se si considera che il 13% degli agenti italiani dichiara di voler acquisire mandati integrativi entro la fine

dell'anno. Una scelta complessa che contiene, come hanno mostrato i relatori, elementi di successo e che prende avvio dalla volontà di fornire un'offerta quanto più possibile adeguata alle esigenze di sicurezza espresse dalla clientela. Ma che non può prescindere, secondo Francesco Merzari, di Sia, da una piattaforma tecnologica adeguata ai mutati standard di efficienza con i quali deve fare i conti un'agenzia che disponga di più mandati assicurativi.

Sulla scorta dei modelli distributivi elaborati per la prima volta nel corso del road show, si sono inoltre sviluppate le prime esperienze collettive, tra le quali quelle presentate ai partecipanti da Michele Linguino, la Subagenzia plurimandatataria locale in fase di progettazione nell'area Foggia-Barletta-Adriano-Trani, e da Filippo Guttadauro, l'Agenzia plurimandatataria di natura consortile messa a punto dal Gruppo agenti Unipol. Due forme diverse di plurimandato orizzontale che hanno in comune il proposito di ottimizzare le risorse umane ed economiche, oltreché di elevare l'efficacia dei risultati in un'ottica di potenziamento del servizio al cliente.

La stessa tavola rotonda dedicata a «L'evoluzione dell'agenzia: dal prodotto assicurativo alla soluzione assicurativa», cui hanno preso parte i manager Renato Profili, di Italiana, Walter Kesten, di Elba, Francesca Breda, di Arag, Roberto Anesin, di Rsa, Fabrizio Callarà, di Aec, e il componente dell'esecutivo nazionale Sna, Alfonso Peccio, ha assunto una singolare funzione proprio in conseguenza del fatto che era rivolta a un pubblico composto da delegati regionali di Gruppi agenti, la maggior parte dei quali ha sottoscritto per le rispettive reti accordi integrativi aziendali più o meno blindati e fidelizzanti.

A questi rappresentanti regionali spetta ora il compito di dare seguito al dibattito di Abbasanta e di riaprire il dibattito in seno agli organismi direttivi di appartenenza, affinché a ogni singolo agente intenzionato a praticare il plurimandato siano garantite nei fatti e non soltanto nelle dichiarazioni di facciata le migliori opportunità imprenditoriali e la necessaria libertà di scelta professionale.

Roberto Bianchi

### Respinti i ricorsi contro l'Isvap

L'11 luglio il Consiglio di stato ha respinto il ricorso del Sindacato nazionale agenti contro il regolamento Isvap n. 5, dichiarandolo «inammissibile», e, nella medesima giornata, è stato respinto anche il ricorso dell'Ania, l'Associazione delle imprese di assicurazione. Lo Sna si riserva di esprimere ogni commento non appena conosciute le motivazioni della sentenza e di adottare conseguentemente tutte le azioni necessarie alla tutela degli interessi della categoria.

PARLA EMILIO GAETA, RESPONSABILE RAPPORTI GRUPPI AGENTI

## Accordi integrativi e mandati, un'eredità pesante

**I**l nostro ciclo di interviste ai componenti dell'esecutivo nazionale Sna prosegue, stavolta, con Emilio Gaeta, responsabile dell'area sindacale che cura i rapporti con i Gruppi aziendali agenti.

**Domanda.** In qualità di componente dell'attuale esecutivo nazionale Sna, quale «eredità politica» intende lasciare alle nuove leve e quali indicazioni ritiene opportuno fornire per il futuro?

**Risposta.** L'eredità che lascio a chi vorrà poi dedicarsi al Sindacato è, inutile negarlo, pesante. Anche perché la mia delega concerne aree nevralgiche nella vita professionale degli agenti e dei Gaa. Come commissione accordi integrativi, infatti, abbiamo dovuto esaminare oltre 20 piattaforme, soprattutto concentrate nell'ultimo periodo. Una delle conseguenze delle liberalizzazioni emanate dall'ex ministro Bersani è stata la pressione da parte delle compagnie sui Gruppi affinché sottoscrivessero accordi tali da garantire la fedeltà delle rispettive reti alle mandanti. L'articolo 16 del nostro Statuto impone a Gaa di sottoporre alla ratifica preventiva dello Sna gli accordi integrativi. Questo, al di là di ciò che erroneamente taluni ritengono, è stato stabilito esclusivamente per tutelare i colleghi, difendendoli dalle conseguenze negative derivanti dall'accettazione di

condizioni penalizzanti e per fornire loro un punto di forza su cui fare leva durante le trattative con le proprie compagnie. I Gruppi che lo hanno compreso e si sono avvalsi del nostro supporto ne hanno tratto giovamento, migliorando la qualità dei loro accordi. Purtroppo, però, nella maggior parte dei casi ci siamo trovati a dover vagliare intese già sottoscritte, poiché alcuni Gaa hanno preferito uniformarsi ai tempi imposti dalle mandanti, senza attendere il tempo a noi necessario per valutare le piattaforme con la dovuta attenzione e per fornire le relative indicazioni. Vagliare il lavoro altrui porta quasi sempre in cambio ingratitudine e malumore, ecco perché l'eredità è pesante, in quanto, dal mio punto di vista, la prerogativa dello Sna contemplata dall'articolo 16 va non solo mantenuta ma rafforzata. Il Sindacato, e questa è la mia indicazione per il futuro, dovrà tenere un atteggiamento maggiormente consequenziale nei confronti di chi, pur non avendo ottenuto la ratifica del Sindacato, decide comunque di procedere per la sua strada. Questo ragionamento può applicarsi anche all'altra area di cui mi sono occupato, la verifica mandati: quando questi ci vengono sottoposti dai Gruppi, facciamo un lavoro certosino per verificare che non contengano elementi contrastanti con le

norme sindacali o, addirittura, del codice civile. Dopodiché, spesso, le nostre indicazioni vengono accolte solo parzialmente e a volte non veniamo neppure messi al corrente circa la conclusione della vicenda. Gli agenti dovrebbero imparare a farsi scudo del Sindacato, a usarlo di più.

**D.** Durante la sua attività in ambito sindacale ha visto modificarsi la categoria?

**R.** Le pressioni esterne connesse all'emanazione delle nuove normative, ponendo in carico ai colleghi nuovi oneri e responsabilità, hanno reso gli agenti consapevoli di non poter affrontare singolarmente i cambiamenti. Il che ha condotto a un avvicinamento al Sindacato, la cui funzione di tutela è sempre più apprezzata.

**D.** Come immagina lo Sna del futuro?

**R.** Il Sindacato di domani dovrà essere generalista, e non rinunciare alla sua funzione di protezione nei confronti di tutti: agenti piccoli e grandi, plurimandatari e monomandatari. Accanto a ciò, lo Sna di domani dovrà attrezzarsi per fornire ai suoi associati gli strumenti giusti per affrontare e non subire il cambiamento. Penso all'assistenza legale, alle nuove piattaforme informatiche, alla formazione. Perché il quadro, per la nostra categoria, cambierà ancora, eccome.

Alessandra Schofield



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