

Sostiene Stefano Vacca Maggolini, gli agenti chiedono di essere trattati come gli altri professionisti

# Nessun motivo per cambiare rotta

## Gli iscritti allo Sna devono restare uniti per farsi sentire

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

**S**ul turnover alla testa del sindacato abbiamo intervistato Stefano Vacca Maggolini, componente dell'esecutivo provinciale.

**Domanda.** Qual è la sua visione del momento attuale?

**Risposta.** Quando esce di scena qualcuno che ha saputo essere per oltre un decennio a capo di un'organizzazione così difficile da gestire come la nostra, è del tutto normale che si possano verificare movimenti, scossoni, addirittura terremoti. Ma non mi sembra che esistano i presupposti per giustificare un cambiamento di rotta.

La nostra categoria sta oggi vivendo uno dei momenti più difficili della sua storia: l'aumento dei costi, unitamente alla diminuzione delle entrate, mette ormai a dura prova la capacità delle agenzie di sopportare le attuali strutture aziendali. Altro che eccellenza nel servizio per il futuro: non si posso-

no fare le nozze con i fichi secchi. La crisi delle entrate ormai non dipende nemmeno più dalla politica della diminuzione delle provvigioni perseguita fino a oggi dalle compagnie che, rendendosi conto che il sistema rischiava di collassare con la caduta del preconto, sono corse ai ripari, aumentando tutte, chi più chi meno, le commissioni ai loro agenti nei rami danni, anche se la misura risulta ancora del tutto insufficiente. In un paese ormai in piena recessione calano anche le entrate provvigionali delle agenzie, in quanto le aziende chiudono anziché aprire e diminuiscono i contratti. Dal versante dei costi, le incombenze burocratiche triplicano il tempo necessario per fare un contratto, senza contare quello impiegato per verificare poi che tutte le operazioni previste dai vigenti regolamenti siano state effettuate, onde non incorrere in sanzioni spaventosamente pesanti. Il povero agente invece di potersi dedicare all'attività di vendita, la notte ormai non dorme più: ha gli incubi,

date tutte le incombenze che ha.

Ma poi, in fondo, che cosa chiediamo? Solo di lavorare onestamente: certamente secondo le regole, ma non siamo criminali e vogliamo non essere trattati come nessun altro professionista italiano è trattato. Non sono tanto le disposizioni a preoccuparci, quanto l'impianto sanzionatorio che non ha uguali in Europa: un imprenditore non può lavorare sotto una spada di Damocle così pesante e minacciosa. Ma tutto ciò non è certo colpa di Ghironi e del suo esecutivo. Stiamo solo vivendo un momento molto difficile, in cui più che mai dobbiamo evitare di disperdere le forze in stupide diatribe personalistiche. Tutti insieme, pur dopo le più accese e comunque legittime discussioni al nostro interno, dovremo uscire al di fuori più uniti e determinati che mai, per pretendere di continuare a esistere, perché siamo noi gli unici veri garanti, insieme con i broker, del servizio professionale al cliente e perché siamo sempre ancora noi i primi fattori di successo delle

imprese e i garanti dello sviluppo economico italiano.

**D.** Che cosa accadrà?

**R.** La recessione passerà, ma guai se il successivo riassetto della distribuzione assicurativa non fosse sufficientemente professionalizzato.

L'Italia è un paese ancora troppo sottoassicurato: ci sarà un gran bisogno dell'opera sussidiaria sempre più massiccia delle compagnie private e saranno ancora indispensabili gli agenti di assicurazione, che di anno in anno danno prova di essere molto più affidabili di altri canali distributivi. I consumatori italiani sapranno sempre scegliere noi, per il valore aggiunto del nostro servizio e della nostra credibilità sul piano umano e personale.

Per questo dovremo essere sempre più disposti a studiare e migliorare, ad aggiornare le nostre competenze e le nostre competenze professionali, a organizzare e riorganizzare le nostre strutture.

**D.** In conclusione?

**R.** Dobbiamo essere anche in fu-

turo capaci di farci ascoltare: dobbiamo dare atto a Ghironi di aver portato lo Sna a essere ascoltato in tutte le sedi istituzionali, come mai prima.

Le battaglie poi a volte si vincono, altre volte purtroppo si perdono. Ma si è sicuramente perdenti se non si combattono nemmeno e se dopo qualche sconfitta non si continua a combattere con maggiore forza e convinzione, per non perdere la guerra.

Lo Sna saprà ancora una volta uscire fortemente unito dal suo prossimo congresso elettivo, saprà in ogni caso comporre le piccole eventuali incomprensioni e puntare sui migliori ai quali io, che non desidero riproporre la mia candidatura, sono lieto di porgere i miei più sinceri auguri di buon lavoro e la mia fedeltà di soldato.



Pagina a cura  
DEL SINDACATO NAZIONALE  
AGENTI DI ASSICURAZIONE  
[www.snaservice.it](http://www.snaservice.it)

### SICUREZZA STRADALE

#### Consigli per affrontare l'emergenza strade

**I**l tema della sicurezza stradale è una delle emergenze sociali più gravi per il nostro paese: 5.669 morti, più di 330 mila feriti, 35 miliardi di costi sociali, pari a 2,5 punti del pil. Un terzo delle vittime è composto da ragazzi e l'Italia è uno dei paesi al mondo col più alto numero di giovani coinvolti in incidenti mortali. In altre regioni d'Europa il tema della sicurezza stradale è invece considerato e affrontato con attenzione da diversi anni. Dato il quadro, qualsiasi iniziativa in grado di porre seriamente un freno a questo grave fenomeno non può che essere ben accolta. Il «Patto per i giovani», che coinvolge l'Ania, diverse Associazioni di consumatori e la Polizia stradale, costituisce una lodevole manifestazione di volontà, che deve però essere intesa come il primo passo verso un necessario e ben più ampio progetto di educazione stradale e di prevenzione del rischio. L'accordo rappresenta «un patto d'onore con i giovani che agisca come fattore premiante a priori dei comportamenti corretti e responsabili nell'uso della strada». Nella libera determinazione delle singole imprese il patto si concretizza con un beneficio economico più o meno consistente «a condizione che il giovane assicurato si vincoli contrattualmente al rispetto di specifici obblighi comportamentali idonei a ridurre il rischio di provocare incidenti stradali». I principi enunciati all'interno del decalogo sono senza dubbio condivisibili da tutti. Per quanto ci riguarda, spesso testimoni di tristi avvenimenti che coinvolgono i nostri clienti, già nel 2000 segnalavamo una simile iniziativa dei nostri cugini francesi, indirizzata a tutti gli automobilisti. Purtroppo alle nostre considerazioni, pur inizialmente condivise da Isvap e Ania, non venne dato seguito. Animati dallo stesso costruttivo spirito di allora, evidenziamo i limiti dell'idea italiana. Le «dieci principali regole che salvano la vita alla guida dei veicoli» non possono,

data l'importanza, essere destinate solo ad «alcuni» giovani. Inoltre, costituisce un forte limite il target della sola clientela compresa tra i 18 e i 26 anni che, oltre a essere contraente sia anche proprietaria e naturalmente conducente, escludendo tutti gli altri dall'iniziativa. Sarebbe il caso, per esempio attraverso le agenzie di assicurazione, di fare in modo che la voce arrivi a tutti gli automobilisti. Non ci illudiamo che solo a pochi teenager serva un ripasso di buona condotta.

Da un'attenta analisi, seppure per ora limitata a pochi casi concreti, si evince che la particolare tipologia di contratto prevista dal patto deve essere presa in considerazione solo da chi è assolutamente certo di non consumare alcolici e (ammesso che sia possibile) di non superare mai i limiti di velocità.

Occorre infatti prestare la massima attenzione a quelle deroghe alle condizioni di polizza che, a fronte di risarcimenti in conseguenza dell'inopponibilità al danneggiato di eccezioni contrattuali, consentono all'impresa di assicurazione il diritto di rivalsa, piena o limitata, nei confronti di proprietario e conducente, anche per casistiche che sono estranee ai contenuti delle succitate dieci regole. È indispensabile che gli agenti assistano professionalmente il proprio cliente, aiutandolo a scegliere correttamente. Da ciò potrà dipendere la tranquillità, anche economica, delle famiglie.

Suggeriamo agli intermediari in genere di rendere inoltre disponibile nei loro punti vendita il decalogo: fra i tanti oneri che ricadono sulle agenzie, questo potrebbe essere tra i pochi che gli agenti affronterebbero con la dovuta serenità.

Invitiamo anche i lettori a richiederne copia al proprio intermediario, affinché nessuno possa sentirsi escluso dalle regole che ci salvano la vita quando si è alla guida dei veicoli.

di **Dario Castoldi**

### INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA

#### L'Isvap prevede modifiche al regolamento n. 5

**I**l 17 dicembre scorso, l'Isvap ha posto in pubblica consultazione il documento n. 29/2008, che contiene lo schema di provvedimento dedicato a modificare e integrare il regolamento n. 5, concernente la disciplina dell'attività di intermediazione assicurativa.

D'altro canto, è tuttora vivace il coro di protesta levatosi da tutte le agenzie, all'indomani dell'entrata in vigore del regolamento, come conseguenza dell'overdose di burocrazia in esso contenuta e assolutamente note sono le posizioni dello Sna sull'impianto complessivo delle norme regolamentari. Il documento, frutto del tavolo di confronto aperto dall'Istituto di vigilanza in risposta alle pressioni esercitate dalle associazioni di categoria, primo fra tutti il sindacato nazionale agenti, testimonia che l'Authority ha finalmente dismesso la linea della difesa a oltranza del monolite regolamentare, adottando un atteggiamento più orientato al dialogo con le parti sociali interessate. E questo probabilmente anche grazie all'opera di mediazione svolta dalle forze politiche di entrambi gli schieramenti parlamentari. Senza entrare nel merito delle singole modifiche, che saranno oggetto di specifiche osservazioni, commenti e proposte da parte del sindacato, vorremmo quindi evidenziare il significativo cambiamento di rotta nella valutazione generale dell'impatto ambientale provocato dall'articolo normativo. Ammesse le ragioni degli intermediari, alcune sostanziali semplificazioni sono state apportate dall'Isvap, in via anticipata rispetto al termine dei tre anni previsto dalla legge e senza nulla togliere alla tutela del consumatore, alle procedure, alla modulistica e ai termini istruttori riguardanti la iscrizione/reiscrizione/

cancellazione dal Rui e il passaggio ad altra sezione del registro. Nel contempo, le modalità di adempimento degli obblighi di formazione professionale sono state riviste, essendo ora contemplata una periodicità biennale nell'effettuazione degli aggiornamenti. È stata inoltre prevista la sostituzione del conto corrente separato con la fidejussione bancaria e il limite di premio che gli intermediari possono incassare in contanti, nei rami danni non auto, è passato da 500 euro a 750 euro. Le disposizioni disciplinari, sicuramente ancora troppo punitive, sembrano infine orientate a criteri di maggiore gradualità rispetto all'illiceito accertato in sede di verifica ispettiva. Per quanto concerne la collaborazione professionale tra iscritti alla stessa sezione o a sezioni diverse del Rui, l'Isvap concorda sulle tesi dello Sna, ma sostiene che tutto dipende da un'eventuale correzione della fonte primaria, ovvero del codice delle assicurazioni private. Gli agenti possono dirsi soddisfatti? Moderatamente, anche se non è escluso che ulteriori correttivi possano essere apportati al provvedimento proprio sulla base delle istanze che saranno presentate dal sindacato, il quale non rinuncerà al suo ruolo di difesa degli interessi della categoria anche dopo la chiusura della mediazione in corso. Una cosa per il momento è certa, le congetture sul breve spostamento della data congressuale sono state smentite, una volta per tutte, dai risultati ottenuti proprio grazie alla scelta, che si è rivelata corretta, di garantire l'autorità decisionale ordinaria al vertice sindacale uscente per tutta la durata della complessa fase di trattativa, sviluppatasi nei mesi che hanno preceduto la pubblica consultazione.

**Roberto Bianchi**