

Angelo Gregorio: le controparti si assumano le loro responsabilità. L'8 novembre partono le assemblee

# È il momento della resa dei conti

## Stop al mobbing nei confronti degli agenti di assicurazione

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Il prossimo 8 novembre partirà, con la tappa di Foggia, il giro di assemblee territoriali che lo Sna indetto per condividere con la base le proposte di iniziative a sostegno delle rivendicazioni sindacali e raccogliermi i suggerimenti. Il presidente nazionale Giovanni Metti e l'intero Esecutivo nazionale Sna hanno dato mandato alla Commissione Azioni Sindacali - composta dai tre membri dell'EN Angelo Gregorio, Luciana Fancellu ed Emilio Gaeta - di dare attuazione agli indirizzi politici decisi dal presidente e dall'intero Esecutivo nazionale. Angelo Gregorio, responsabile della Commissione, risponde ad alcune nostre domande.

**Domanda. Inizia dunque una fase di mobilitazione della categoria. Perché si rende necessaria?**

**Risposta.** Una premessa: non è una mobilitazione ma molto di più. Siamo di fronte a un redde rationem con le nostre controparti istituzionali. Nulla potrà fermarci in questa iniziativa perché questa è una lotta per la sopravvivenza della «specie agente», che non intende «estinguersi» per colpe di terzi e lasciarsi

sopraffare da metodi e strumenti inaccettabili, come più volte ribadito dal nostro presidente Giovanni Metti. Vogliamo essere estremamente chiari in questa premessa: se qualcuno pensa che dopo la «sfuriata» torneremo alla nostra quotidianità ed alle nostre agenzie si sbaglia; anzi, per noi queste azioni saranno anche un ulteriore momento di verifica su chi veramente, aldilà di affermazioni di facciata e di facili e strumentali demagogie, vuole veramente tutelare - impegnandosi fino in fondo - tutti i colleghi che siano iscritti o meno allo Sna, mono o pluri, del Nord, del Centro o del Sud dell'Italia.

**D. Vuole delinearci l'impianto delle azioni sindacali in programma?**

**R.** L'impianto, vista la molteplicità degli interventi, è un «work in progress» e quindi potremo dire la parola «fine» solo al termine del nostro Giro d'Italia strutturato in dodici tappe, durante le quali contiamo di confrontarci, anche grazie al prezioso aiuto ricevuto dal presidente del Comitato dei GAA Roberto Salvi e dai componenti dello stesso, con la quasi totalità della categoria. Al momento, possiamo solo dire che le azioni studiate avranno un impatto certamente forte e saranno in primis rivolte alle

Istituzioni politiche che saranno messe, in un modo o nell'altro, di fronte alle loro responsabilità e alle quali non permetteremo più di sottrarsi di fronte a problemi che interessano l'intera popolazione (un esempio per tutti le tariffe Rca) e che impattano su un mercato del lavoro che supera, nel suo complesso, i centomila addetti (dei quali nessuno parla mai e di cui pochi si preoccupano). In Italia ci si angoscia, giustamente, per la perdita di occupazione in tutti i settori dell'economia e a tutte le latitudini; siamo ansiosi di vedere quali e quante saranno le reazioni quando porteremo a conoscenza di tutti la purtroppo concreta possibilità di veder andare in fumo altre migliaia di posti di lavoro e illustreremo il negativo impatto economico che tutti i consumatori stanno già subendo e che rischia di aumentare ancora nel prossimo futuro. Vorremmo rimarcare a questo proposito che si tratta veramente di un grave problema anche sociale, sulla cui entità invitiamo con forza tutti ad una seria riflessione. Abbiamo stretto importanti alleanze e questa volta non sarà possibile per nessuno ovattare - come avvenne per quella splendida manifestazione di protesta che portò 16 mila colleghi a Roma - l'eco delle nostre sacrosante rimostranze,

perché abbiamo imparato bene la lezione e le contromosse sono state preventivamente adottate. Vedremo cosa penserà l'Antitrust della composizione di alcune reti di distribuzione, dei mandati rilasciati dopo il decreto Bersani e di tante altre operazioni messe in atto unilateralmente contro una Categoria che vanta uno standing professionale di primissimo piano e che certamente oggi è stanca e che, al più alto livello di rappresentanza sindacale, ha detto «Basta!». Anzi, tre volte «Basta!».

**D. Qual è lo scopo di questo ciclo di incontri?**

**R.** Se volessimo usare il «politichese» dovremmo dire che è condividere con la base una lotta di categoria che porti la stessa ad ottenere un riconoscimento delle sue professionalità ed un recupero della centralità del suo ruolo di «consulente» nei confronti dei consumatori. Invece, lasciando da parte i tatticismi e assumendoci la responsabilità di quello che stiamo per affermare, lo scopo principale è di far capire a tutti che non intendiamo sopportare oltre il comportamento assunto da qualche nostra controparte e che non tollereremo più azioni quasi di «mobbing» nei confronti dei colleghi e quindi reagiremo con veemenza ma razionalmente al tentativo di «desertificazione

agenziale» alla quale oggi, in vaste zone d'Italia, sono sottoposti tantissimi onesti professionisti che, tra mille difficoltà, operano nel nostro settore soprattutto nel Centro sud e che con il loro lavoro sopportano a tante (forse troppe) carenze sistemiche.

**D. Cosa vuol dire ai colleghi di tutta Italia?**

**R.** Per le colleghe e i colleghi crediamo di non dover, in questa fase, aggiungere altro; sono persone dotate di grande generosità e di grande slancio umano, hanno già perfettamente compreso sulla loro pelle la gravità del momento e siamo sicuri che sapranno stringersi in un tutt'uno con lo Sna e il loro presidente. Come dissi a Bologna nel Congresso 2009, un Sindacato ancora più forte e coeso, oltre alla naturale difesa della categoria degli Agenti di Assicurazione, aiuterà le nostre controparti a recuperare, siamo certi anche nel loro interesse, quella serenità di rapporti che sembra sia andata ultimamente spesso smarrita; questa è l'unica strada per vedersi riconoscere quel valore inalienabile e fondante per la cui affermazione - definitiva ed incontrovertibile - spendiamo quotidianamente tutte le nostre energie: la dignità professionale ed umana degli agenti di assicurazione

### SCENARI

## Terremoto in Arca Assicurazioni

Annunciata la dismissione della rete delle agenzie

La politica di razionalizzazione delle compagnie prosegue senza soste e, come noto a coloro che vivono di lavoro assicurativo, nel vocabolario dei manager di impresa, ricorrono due sinonimi per il verbo razionalizzare: revocare (gli agenti) e aumentare (le tariffe).

Poco importa che dietro le centinaia di agenzie chiuse o liberalizzate si nascondano tante famiglie, oltre quella dell'agente, che dalla sera alla mattina si ritrovano sul lastrico, soprattutto nelle aree meridionali laddove è difficile, se non impossibile, trovare compagnie disposte a rilasciare nuovi mandati. Altrettanto poco importa che le tariffe italiane siano le più alte d'Europa e che in molte zone geografiche esse abbiano superato il livello di sopportabilità individuale e sociale, tanto da indurre un numero crescente di guidatori ad evadere l'obbligo assicurativo. Intervistiamo Alba Merlini, presidente degli agenti Arca Assicurazioni del Gruppo UGF.

**Domanda. In ambito sindacale sono state spese molte parole sulla condizione degli agenti Arca, può confermare le voci?**

**Risposta.** Il gruppo agenzie Arca da me rappresentato in qualità di Presidente si è trovato a gestire una situazione delicata e difficile, in seguito alla vendita della società ad un nuovo Gruppo proprietario (UGF) che dichiarava da subito la propria intenzione di non sviluppare la rete agenziale e anzi di dismetterla. In tempi e modi che sono stati resi noti in agosto alla giunta e all'inizio di settembre in occasione della riunione straordinaria che abbiamo tenuto a Pisa con tutta la rete agenziale.

**D. Quale è stata la vostra reazione?**

**R.** Facendo presente che il gruppo non divideva una chiusura indiscriminata delle agenzie, senza una pianificazione che permettesse alle stesse di

trovare sul mercato una nuova ricollocazione, abbiamo chiesto di essere puntualmente informati sui vari passi che il management intendesse operare sul territorio. Su questo punto abbiamo avuto rassicurazioni, ma nello stesso tempo ci è stato confermato che la compagnia doveva ritrovare un equilibrio economico e pertanto di rendeva necessaria un'operazione abbastanza veloce sulle agenzie ritenute sbilanciate nel rapporto sinistri/premi. A Tal proposito si rendeva noto alla giunta che da ottobre si sarebbe proceduto anche ad una revisione tariffaria tesa al riequilibrio economico. Tale operazione ha creato a tutte le agenzie un disagio operativo più o meno rilevante in base alla propria territorialità.

**D. Ci sono territori che riceveranno maggiore danno dai provvedimenti che saranno adottati dalla mandante?**

**R.** Da subito si evinceva che le agenzie collocate in certe aree avrebbero maggiormente patito (vuoi il periodo, vuoi il contesto economico) in quanto risultava particolarmente difficile reperire società disponibili a dare mandati.

**D. A che punto è giunta la trattativa e come hanno reagito gli agenti?**

**R.** Ad oggi la situazione non è cambiata, abbiamo un certo numero di agenzie che hanno aderito alle proposte della compagnia, o hanno richiesto la liberalizzazione, un certo numero di agenzie che stanno aspettando di concludere la loro collaborazione, ma non stanno subendo particolari pressioni perché hanno un andamento positivo per l'azienda, un certo numero che, al contrario, sono sollecitate alla definizione del rapporto, ma dove persiste una difficoltà oggettiva di trovare nuovi mandati.

Roberto Bianchi

Sna: ora non resta che attendere l'Isvap

## Polizze sui mutui È tutto da rifare

C'era una volta l'art. 52 del Regolamento Isvap n. 35 che, modificando l'art. 48 (Conflitti di interesse) del Regolamento Isvap n. 5/2006, impediva alle banche di svolgere il ruolo di beneficiario o vincolatario di una prestazione assicurativa e contemporaneamente di intermediario della stessa. In altri termini, un istituto bancario non poteva più concedere un mutuo, un leasing, un personal prestito, uno scoperto di conto e imporre al proprio cliente la stipula di una polizza sulla vita o contro l'incendio, o di una multi garanzia a fronte di un credito protetto.

Per quale motivo? Semplicemente perché l'utilizzo di questa condizione dominante nel mercato rispetto ad altri intermediari, consente di trarre un vantaggio a danno del cliente, costretto a pagare commissioni spesso da capogiro, pur di accedere al finanziamento richiesto. C'era una volta, dicevamo, dato che per il momento non c'è più, vista la decisione del Tar del Lazio di accogliere il ricorso dell'Associazione bancaria italiana (Abi), unitamente alle associate Assilea e Ubi Leasing.

In realtà il Tribunale ammi-

nistrativo non è entrato nel merito della norma regolamentare e si è limitato a valutare negativamente la scelta dell'Isvap di introdurre il divieto, senza farlo oggetto di pubblica consultazione anteriormente alla sua adozione. Un fatto formale, insomma, anche se di portata sufficiente a provocare il ritiro del regolamento. La sostanza però rimane in tutta la sua portata, sia economica visto il giro d'affari collegato a queste coperture assicurative superiori ai 2 miliardi all'anno, che di principio essendo in gioco la facoltà del cliente di scegliere liberamente l'assicuratore di fiducia e la prestazione assicurativa più adeguata, senza doversi sottomettere alla logica del «bere o affogare». Non resta quindi che attendere le mosse dell'Isvap, la quale non lascerà a nostro avviso cadere l'argomento, riproponendo stavolta la norma dopo averla sottoposta alla preventiva pubblicazione.

A cura del Cdr

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