ULTIME NOTIZIE

Vincenzo Cirasola: "La mancanza di un accordo collettivo di primo livello mette a rischio gli agenti di assicurazioni, soprattutto quelli più deboli" (https://www.intermediachannel.it/2024/01/12/intervista-a-vincenzo-cirasola-presidente-anapa-e-gagi/)







<u> (https://twitter.com/intermediach)</u> in (https://www.linkedin.com/company/intermedia-channel) f (https://www.facebook.com/intermediasrl) (https://www.youtube.com/user/Intermediachannel) (https://www.instagram.com/intermediachannel/)





ANAPA RETE IMPRESAGENZIA (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/CATEGORY/ANAPA-UNAPASS/)

ESCLUSIVE (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/CATEGORY/ESCLUSIVE/) GRUPPI AGENTI (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/CATEGORY/GRUPPI-AGENTI/) IN EVIDENZA (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/CATEGORY/EVIDENZA/) NEWS (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/CATEGORY/NEWS/)

Vincenzo Cirasola: "La mancanza di un accordo collettivo di primo livello mette a rischio gli agenti di assicurazioni, soprattutto quelli più deboli"

12/01/2024 **≪** Share

Il presidente di ANAPA e del Gruppo Agenti Generali Italia racconta in esclusiva le preoccupazioni per il destino dell'accordo ANA scaduto da 18 anni e spiega i principali risultati ottenuti con la firma dell'accordo integrativo di secondo livello da parte dei Gruppi Agenti della galassia Generali Italia

Informativa

Noi e terze parti selezionate utilizziamo cookie o tecnologie simili per finalità tecniche e, con il tuo consenso, anche per le finalità di esperienza come specificato nella cookie policy (https://www.iubenda.com/privacy-policy/19620026/cookie-policy?an=no&s_ck=false&newmarkup=yes).

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento. Il rifiuto del consenso può rendere non disponibili le relative funzioni. Usa il pulsante "Accetta" per acconsentire. Usa il pulsante "Rifiuta" per continuare senza accettare.

Scopri di più e personalizza Rifiuta Accetta "Vista la permanente impossibilità di riaprire il tavolo di concertazione tra le parti per il rinnovo dell'accordo nazionale ANA, il GAGI ha ritenuto necessario, come già hanno fatto altri Gruppi Agenti e come ritengo seguiranno altri GAA a negoziare un accordo integrativo con la mandante in autonomia", ha spiegato Vincenzo Cirasola, presidente di <u>ANAPA Rete ImpresAgenzia (https://www.anapaweb.it/)</u> e del <u>GAGI (https://www.gruppoagentigenerali.it/)</u> (Gruppo Agenti Generali Italia) che, insieme a tutti gli altri Gruppi della galassia Generali ha recentemente firmato l'accordo integrativo di secondo livello dopo due anni di lunghe e complesse trattative.

"Partendo dal presupposto che ogni accordo è sempre migliorabile – spiega Cirasola – ritengo si sia raggiunto un risultato per certi versi storico. In particolare, mi riferisco alla deroga all'art. 37 dell'ANA 2003 (rivalsa), che concorrerà alla salvaguardia della redditività delle agenzie di Generali Italia".

Cirasola ci tiene anche a ricordare come le dichiarazioni riportate nella premessa confermino "la centralità e la strategicità delle agenzie, riconoscendo il grande valore costituito dal marchio Generali che sarà unico e dedicato a tutte le reti agenziali, mentre altre importanti compagnie condividono il proprio brand anche con il canale bancario". Inoltre, aggiunge Cirasola, "la compagnia conferma la propria volontà di sviluppare un modello agenziale organizzativamente ed economicamente sostenibile".

Il risultato raggiunto dall'accordo su un argomento delicato come la rivalsa è considerevole. È infatti previsto che, in deroga all'ANA 2003, "per tutti i nuovi piani di rivalsa e per quelli in essere, la compagnia applicherà, sulle rate annuali di rivalsa in scadenza successivamente alla sottoscrizione del presente accordo integrativo e per la durata dello stesso (5 anni), un tasso di interesse pari allo 0%".

Cirasola aggiunge che si procederà anche "al ricalcolo di tali piani applicando per le successive rate annuali un tasso pari all'1,5% e la mensilizzazione della rata di rivalsa sarà possibile senza oneri aggiuntivi".

Ma non è tutto, perché Generali si rende disponibile a concedere, agli agenti che lo richiedano, l'allungamento della rivalsa fino ad un massimo di 18 anni. È previsto il finanziamento per l'acquisto della quota di un socio al tasso fisso dell'1,5%. Altro aspetto importante dell'accordo è l'orientamento, ribadito dalla compagnia, a favorire la continuità del mandato agenziale alla professione per i figli di agenti e sono inoltre previsti altri riconoscimenti nell'ambito dell'attività non auto, "quali ad esempio – spiega Cirasola – il riconoscimento delle provvigioni per franchigie e regolazioni premio, stessa quotazione per agenti e broker, accordo per remunerazioni gestione sinistri" e altro ancora.

In estrema sintesi, secondo Cirasola "sono stati concordati punti fondamentali che rappresentano un grande passo avanti a testimonianza della concretezze e della determinazione delle relazioni industriali che intercorrono tra i vari Gruppi Agenti e la Compagnia nel raggiungere obiettivi sempre più sfidanti e di vicinanza a tutti gli agenti".

Tuttavia, se i risultati raggiunti dagli agenti del Gruppo Generali sono considerevoli, la preoccupazione di Cirasola in veste di presidente ANAPA è chiara: "Se i Gruppi Agenti maggiormente rappresentativi riescono a ottenere buoni risultati dalla negoziazione, il ruolo di un sindacato dovrebbe essere sempre rivolto a tutelare, in primis, i soggetti più deboli che in mancanza di un accordo nazionale ben difficilmente riusciranno a spuntare condizioni soddisfacenti".

Insomma, dell'accordo nazionale Imprese Agenti c'è assolutamente bisogno, soprattutto in riferimento all'istituto della rivalsa, ormai obsoleto e basato su criteri che non tengono più conto dell'effettiva redditività del portafoglio alla luce dell'introduzione delle due Leggi Bersani. Lasciare il futuro della categoria solamente in mano alle capacità e alla forza negoziale dei Gruppi Agenti vuol dire venir meno delle prerogative di un sindacato moderno. "È importante riprendere subito la trattativa per il rinnovo dell'accordo collettivo di primo livello che costituisca un punto di riferimento per l'intera categoria, in modo da tutelare anche i soggetti più deboli".

La storia insegna che per sopperire a un vuoto, i gruppi aziendali sono costretti a sottoscrivere accordi integrativi di secondo livello con la propria compagnia e questo alla lunga va a depotenziare le funzionalità di un sindacato. Certo, ricostruire un dialogo costa fatica, ma forse sarebbe anche arrivata l'ora di mettere da parte certe rigidità dello Sna che, in tutti questi anni, hanno facilitato il disimpegno delle imprese dal tavolo delle trattative. Gli agenti italiani hanno bisogno di rappresentanze pragmatiche in grado di risolvere i problemi e non sanno che farsene delle posizioni ideologiche di un sindacato di protesta che non realizza alcun passo in avanti a favore della categoria. "Per questo motivo, auspico che da un lato lo Sna riconsideri le proprie pregiudiziali facendo prevalere il senso di responsabilità che deve appartenere a un vero sindacato, ma dall'altro lato anche l'ANIA non deve approfittare di ogni minimo pretesto per sottrarsi a quel senso istituzionale che deve appartenere a chi rappresenta le imprese assicurative italiane, di "tutelare il futuro dei propri agenti", decantati in ogni occasione, come la "spina dorsale" delle imprese stesse e del mercato assicurativo in Italia", dice Cirasola.

Dopo il primo incontro del 2006, con l'allora presidente dell'<u>Ania (https://www.ania.it/)</u>, **Fabio Cerchiai**, che mise alla porta la delegazione <u>Sna (https://www.snaservice.it/)</u>, e Unapass non appena consumato il rito del caffè di benvenuto (alla vigilia della riunione lo Sna si era rivolto all'Antitrust in merito ad alcune revoche esercitate da una compagnia in Campania), di rinnovo dell'accordo ANA se ne riparlò solo nel 2013, grazie al pressing della neo-costituita ANAPA.

Aldo Minucci, che aveva assunto la guida dell'Ania, aprì il tavolo di discussione e lo chiuse dopo il terzo incontro. Il motivo? Il giorno prima dell'appuntamento lo Sna

Informativa

Noi e terze parti selezionate utilizziamo cookie o tecnologie simili per finalità tecniche e, con il tuo consenso, anche per le finalità di esperienza come specificato nella cookie policy_(https://www.iubenda.com/privacy-policy/19620026/cookie-policy?an=no&s_ck=false&newmarkup=yes).

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento. Il rifiuto del consenso può rendere non disponibili le relative funzioni. Usa il pulsante "Accetta" per acconsentire. Usa il pulsante "Rifiuta" per continuare senza accettare.

È chiaro che dopo l'ennesimo stop del maggio 2022 i Gruppi Agenti hanno iniziato a rivolgersi alle compagnie per adeguare i contratti di agenzia ai tempi attuali, con particolare riferimento all'istituto della rivalsa, in modo da garantire una maggiore stabilità a una categoria professionale sempre più bistrattata.

Proprio in tema di rivalsa, pensiamo alle difficoltà che si trova a dover affrontare un agente nel passaggio tra due compagnie che hanno sottoscritto con la propria rete accordi di secondo livello tra loro non omogenei. Aspetto, quest'ultimo, che riguarda le stesse compagnie impegnate ad attrarre e trattenere i professionisti migliori, senza dimenticare che spesso non riescono a incassare integralmente le rivalse dagli agenti subentranti.

E allora, in questa situazione fluida, dove continua a mancare un contesto nazionale, Cirasola avanza una proposta utile a smuovere l'impasse: "Si potrebbe perlomeno pensare di definire con l'Ania degli schemi di accordi riguardanti alcuni argomenti specifici, come appunto il cruciale tema della rivalsa, in modo da poter offrire una maggiore stabilità e tranquillità anche alle future generazioni che subentrano nelle agenzie acquisendo vecchi portafogli che sono sempre più liberalizzati rispetto a vent'anni fa".

a cura di Vincenzo Giudice

Foto in copertina: Vincenzo Cirasola

Leggi anche Intervista a Vincenzo Cirasola, Presidente Anapa ReteImpresAgenzia (https://www.intermediachannel.it/2023/11/03/intervista-a-vincenzo-cirasola-presidente-anapa-rete-impresagenzia/)

(https://anapaweb.it/iscriviti-ad-anapa/)

ANAPA RETE IMPRESAGENZIA (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/TAG/ANAPA-RETE-IMPRESAGENZIA-2/)

GRUPPO AGENTI GENERALI ITALIA (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/TAG/GRUPPO-AGENTI-GENERALI-ITALIA/)

INTERVISTA ESCLUSIVA (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/TAG/INTERVISTA-ESCLUSIVA/)

VINCENZO CIRASOLA (HTTPS://WWW.INTERMEDIACHANNEL.IT/TAG/VINCENZO-CIRASOLA/)

⋖ Share

 $(mail to: info@anapaweb. it? subject = Acquisto\ libri\ Vincenzo\ Cirasola)$

Seguici sui Social

in

(https://tavittellijttps:///ivitiaen/lijiatdada/jojvuuturine/stetgr/ansedi/alsntlenneediedleacheacheal)

Informativa

Noi e terze parti selezionate utilizziamo cookie o tecnologie simili per finalità tecniche e, con il tuo consenso, anche per le finalità di esperienza come specificato nella cookie policy (https://www.iubenda.com/privacy-policy/19620026/cookie-policy/an=no&s_ck=false&newmarkup=yes).

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento. Il rifiuto del consenso può rendere non disponibili le relative funzioni. Usa il pulsante "Accetta" per acconsentire. Usa il pulsante "Rifiuta" per continuare senza accettare.