

ACCORDO NAZIONALE AGENTI | Posizioni ancora lontane

Dopo oltre un anno stallo sul rinnovo

Per sbloccare la situazione e riprendere le trattative con le compagnie, le rappresentanze agenziali cercano la strada verso l'unità. Anche se...

Gianmaria De Francesco

Dopo oltre un anno di stallo nella trattativa sul rinnovo dell'Accordo nazionale agenti, i sindacati di categoria cercano la strada verso l'unità per superare la stasi. Sna, Unapass e **Anapa** sono costrette giocoforza a mettere da parte quelle divisioni - sia di metodo, sia di visione - che hanno consentito all'Ania di rafforzarsi e di respingere un compromesso che per le compagnie, almeno in linea teorica, non sarebbe particolarmente penalizzante.

Perché si è giunti a questo punto lasciando il contratto degli agenti professionisti senza rinnovo da quasi due anni? I punti controversi sono essenzialmente tre. In primo luogo, gli impegni assunti dalle principali compagnie nei confronti dell'Antitrust, che hanno l'obiettivo di favorire lo sviluppo del plurimandato, comportano anche una modifica della normativa contrattuale.

Ma un conto è rimuovere alcune difficoltà, un altro lasciare mano libera alla rete. In quest'ottica si cerca di revisionare anche gli istituti della liquidazione e della rivalsa, per rendere più agevoli i subentri rimodulando il sistema delle indennità. La resistenza del-

Alternativa al default
«Basta il 2% dell'utile netto annuo di un solo gruppo assicurativo per sanare lo sbilancio del fondo: è giunto il momento di dare un segnale tangibile», ha detto Claudio Demozzi, indicando una soluzione alla crisi del Fonage. Il presidente dello Sna ha anche convocato una manifestazione a Roma, per smuovere le compagnie.

le compagnie si sostanzia su un altro tavolo: quello relativo al Fondo pensione agenti (Fonage) che, gravato da uno sbilancio di 700 milioni, rischia il commissariamento se le controparti non raggiungeranno un'intesa.

Il nodo dell'esclusiva Gli impegni vincolanti sottoscritti dalle grandi compagnie a fine maggio riguardavano la rimozione di alcune clausole contrattuali riguardanti l'esclusiva, il subentro nei contratti di affitto e delle utenze e l'uso dell'hardware e dei software gestionali. Alcuni big, tra i quali Generali, Allianz, UnipolSai e Groupama, hanno immediatamente inviato lettere circolari alla rete con le quali comunicavano unilateralmente la decadenza di queste clausole.

Tuttavia, il confronto con la "Confindustria delle assicurazioni" resta bloccato. «Ania non vuole riconoscere i margini di

autonomia professionale previsti dal decreto Bersani, dal recepimento delle normative europee e, infine, dagli impegni vincolanti inviati all'Antitrust», sottolinea il presidente dello Sna, **Claudio Demozzi**, aggiungendo che «sono le imprese che parlano ancora di rete proprietaria a dover superare questi passaggi ideologici e rimuovere dall'Ania i riferimenti alla fidelizzazione forzata della rete».

L'analisi non è ancora pienamente condivisa dalle altre sigle. Per esempio, **l'Anapa** guidata da **Vincenzo Cirasola**, che ha sottoscritto l'ultimo contratto a differenza di Sna, ritiene proprio quegli impegni un macigno sulla via della concordia. Sono «gli effetti "collaterali" del provvedimento Antitrust ad aver portato alcune compagnie, evidentemente indotte dalla stessa autorità, ad eliminare ogni riferimento all'Ania 2003 nei mandati agenziali e soprattutto a rinegoziare gli istituti economici, come quelli dell'indennità e della rivalsa, a livello della contrattazione collettiva di secondo livello», spiega Cirasola, e dunque ad aver bloccato una trattativa che va riavviata.

Per **Massimo Congiu**, presidente di Unapass, «la posizione dell'Ania è miope e ampiamente non condivisa al suo interno: la contrattazione collettiva, che certamente va adeguata ai tempi che cambiano, è lo strumento più efficace per definire regole generali anche a tutela della libera concorrenza».

Liquidazione addio? L'insistenza dello Sna sul plurimandato (fu il sindacato, infatti, a inoltrare l'esposto all'Antitrust) ha certamente avuto successo. Se applicati gli impegni potrebbero consenti-





re agli agenti di diversificare e aumentare la produzione. Le compagnie, anche se ottemperanti, non hanno accettato in toto la sconfitta e, come ha sottolineato il presidente Ania Aldo Minucci, nell'assemblea di luglio, ora «è difficile che rimangano spazi per la contrattazione collettiva». Parole che hanno preoccupato tanto Unapass, quanto Anapa.

L'intenzione, infatti, è quella di far passare al secondo livello – cioè al rapporto diretto tra agente e compagnia – la regolamentazione delle indennità di rivalsa e di liquidazione. Unapass ha presentato una richiesta di sospensiva degli impegni vincolanti al Tar del Lazio allo scopo di riportare la questione nel contratto nazionale. Il ricorso, però, è stato respinto e ora si andrà all'udienza di merito. Il sasso, però, è stato lanciato. «Le difficoltà si superano solamente riportando la discussione nell'ambito del rinnovo dell'Accordo nazionale agenti. In quel tavolo bisogna ragionare in maniera pragmatica del valore commerciale che un milione di euro di portafoglio ha, indipendentemente dall'anzianità», rileva Congiu.

«Si tratta di istituti che andrebbero affrontati nella contrattazione di primo livello e non lasciati all'autonomia delle singole compagnie con le rispettive reti agenziali. Ciò darebbe luogo ad una vera e propria "babele" con effetti discriminanti fra gli agenti e la fine della parità di trattamento», gli fa eco Cirasola.



Pragmatismo

«Bisogna ragionare in maniera pragmatica del valore commerciale che un milione di euro di portafoglio ha, indipendentemente dall'anzianità», dice Massimo Congiu, presidente di Unapass.

Meno preoccupato appare Demozzi, rafforzato dal passaggio straordinario in assemblea lo scorso luglio che ne ha confermato il mandato pieno a trattare il rinnovo. «Minucci in sede di confronto sindacale si è mostrato molto più disponibile a trattare di quanto non abbia dichiarato pubblicamente», commenta evidenziando come ci siano «criticità che impediscono i subentri e questo

compromette la sopravvivenza della categoria». Bisogna, quindi, «rimodulare le indennità e le rivalse per far sì che il subentro torni un'opportunità». La proposta è quella di «creare un gruppo di lavoro, come Sna sta già facendo, per ipotizzare una riformulazione compatibile: oggi la rivalsa supera la redditività dell'agenzia in molti casi». Il problema è che a questa è collegata la liquidazione dell'agente in uscita che, nella maggior parte dei casi, opta per il pensionamento. Tagliare l'indennità in un periodo nel quale la sicurezza della pensione non è più tale desta alcune perplessità.

È il Fonage... «Servono 700 milioni di euro per salvare il Fonage ed è finito il tempo delle strumentalizzazioni. Il tempo è ormai scaduto». L'allarme di Anapa è reale. «Ci stiamo avvicinando pericolosamente al commissariamento anche perché l'autorità di vigilanza, la Covip, è indotta per legge a intervenire e la tolleranza dello squilibrio tra impieghi e riserve non può prolungarsi all'infinito», aggiun-

ge Cirasola. «Il rischio della messa in liquidazione è che migliaia di colleghi che hanno versato cospicue somme integrative e aggiuntive perderebbero tutto, o quasi, a



Contrattazione collettiva
Secondo Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa, occorre salvare la contrattazione collettiva, «per evitare discriminazioni tra agenti e agenti e la fine della parità di trattamento».

favore dei pensionati che, di diritto, sono considerati alla stregua di creditori privilegiati», conclude.

Il *countdown* è già iniziato e il capitolo pensioni è

uno strumento di *moral suasion* molto forte, anche se il tavolo previdenziale e quello contrattuali sono separati e l'unico punto di contatto è rappresentato dalla rappresentanza paritetica di Ania e sindacato nel cda del Fondo (con presidente "sindacalista"). «La proposta elaborata dal Fonage prevedeva un versamento annuale periodico delle compagnie è stata approvata all'unanimità: 300 milioni in 30 anni da parte delle compagnie e degli agenti» con una revisione dei trattamenti previdenziali, spiega Demozzi.

Poi l'Ania ha lanciato un'altra ipotesi: 16 milioni *una tantum*. «È una posizione che non è stata elaborata dal cda, è poco più che una *boutade*: gli agenti fanno sacrifici e le compagnie no?», taglia corto. «Il problema necessita di una soluzione strutturale che ripartisca con oculatazza anche qualche sacrificio tra gli agenti attivi e i pensionati», rimarca Congiu stigmatizzando il tentativo delle compagnie di «non fare la propria parte».

Le pensioni degli agenti sono a rischio e questo induce i sindacati a mettere in campo un'azione decisa. Le divisioni del passato, però, lasciano strascichi. Da un lato, Sna rimprovera ad Anapa di aver usato una linea troppo morbida. Quest'ultima accusa Sna di aver insistito troppo sul plurimandato esasperando gli animi. Unapass, pragmaticamente, auspica la «chiusura del tavolo di confronto» prima di passare a soluzioni estreme. Demozzi, però, ha perso la pazienza: «Basta il 2% dell'utile netto annuo di un solo gruppo assicurativo per sanare lo sbilanciamento del fondo: è giunto il momento di dare un segnale tangibile». Per questo a breve sarà convocata una manifestazione nazionale in piazza a Roma.