

CORAGGIO DI CAMBIARE

“MOVIMENTO DI OPINIONE” PROMOSSO DA
VINCENZO CIRASOLA e **CARLA BARIN**

all'interno del

SINDACATO NAZIONALE AGENTI di ASSICURAZIONE

vincenzo@cirasola.it - c.barin@tin.it

Fax 051.199.01.054

GENT. DOTT. GIOVANNI METTI

PRESIDENTE NAZIONALE SNA

e, p.c. ALL'ESECUTIVO NAZIONALE

AL COMITATO CENTRALE

18 maggio 2009

Oggetto: riflessioni sugli emendamenti passati in Senato. Chi ha vinto l'ANIA o gli Agenti?

Caro presidente,

Ti scrivo innanzi tutto come iscritto, sostenitore e militanti del nostro Sindacato ed a nome di tutti coloro che, come me, appartenenti al nostro movimento di opinione, hanno creduto e ancora credono nella voce dello SNA.

Non è questa la sede per ripercorrere la storia del nostro Sindacato né, tanto meno, i successi, a noi tutti ben noti. E che vorrei ricordare essere stati figli di lunghe battaglie e sapienti confronti nati, in primis, della profonda conoscenza delle occorrenze della categoria. Insieme abbiamo tradotto in fatti le parole. Ma, ahinoi, ora, eccoci qua spettatori di un'azione sindacale priva di una reale presa di coscienza di quella che è la realtà dei fatti.

Desiderosi di lode e di gloria l'ultima conquista, forse la più importante dalla nascita del Sindacato, il plurimandato, pare essere sfuggita dal controllo dei pratici e dei pragmatici. Di coloro che fin da subito lo lessero e tradussero come l'opportunità perché finalmente rimesso al libero arbitrio dell'Agente e non più all'insindacabile giudizio della Compagnia. Mi riferisco al plurimandato nella sua più ampia accezione di istituto giuridico e strumento a tutela del consumatore che declina e sottende, inevitabilmente, la collaterale e non meno importante **scomparsa delle polizze poliennali.**

Dovrebbe essere, infatti, chiaro ad ognuno che poliennalità e monomandato hanno rappresentato il punto di forza che ha legittimato per decenni uno status di sudditanza di noi agenti verso le nostre mandanti e con noi anche dei nostri clienti. Non dovrebbe essere, infatti, un segreto per nessuno che il portafoglio clienti, per contratto e a causa proprio dell'esistenza delle polizze di lunga durata, era in pratica di proprietà delle mandanti.

Ora, e a buon motivo, **l'aver annullato all'ultimo minuto la “conferenza stampa” indetta per il 12 maggio,** in concomitanza della convocazione del “Comitato dei Gruppi Aziendali”, innanzi al sol fatto che era stato ritirato il primo emendamento, firmato dal senatore Gasparri, denota una certa criticità nella gestione e percezione che ci viene offerta dell'attività svolta a tutela della nostra categoria da parte del nostro Sindacato. O meglio della confederazione SNA-UNAPASS.

Non Ti nascondo che sono rimasto alquanto sorpreso e rammaricato, per il fatto di aver appreso la cancellazione della conferenza solo la stessa mattina, nonostante la decisione fosse già stata presa il giorno prima, senza che ci venisse comunicata; ma soprattutto per il fatto, forse più increscioso, che non possiamo che leggerla come un'importante occasione volutamente perduta. Quel giorno, per presenze, tra delegati e presidenti, per quanto mi riguarda, potevamo essere espressione di 24 su 48 dei più importanti Gruppi Agenti del mercato e, tutti insieme,

“Sii tu stesso il cambiamento che vorresti vedere nel mondo” (Ghandi)

CORAGGIO DI CAMBIARE

avremmo certamente potuto esternare davanti alla stampa e ad alcuni politici “nostri amici” un segno di forte protesta contro l’ennesimo tentativo dell’ANIA di utilizzare le proprie abili azioni di lobbying per battaglie di retroguardia.

Invece, mentre Noi sulle pagine a pagamento di “Italia Oggi”, continuiamo con cadenza quindicinale a parlare prevalentemente di plurimandato e a scrivere a carattere cubitali che **“Il plurimandato è salvo”**, anche redigendoci interviste auto-elogiative, il 13 maggio veniva votato dal Senato, sotto l’inerzia dei nostri Sindacati, il disegno di legge n° 1195 con la modifica dell’art. 12 sulle polizze pluriennali introdotta nella commissione finanze, dai sen. Curzi e Vetrella, che prevede la facoltà di disdetta a partire dal 6°anno.

Ora il ddl è passato al vaglio della “Camera” ma la suspense, su plurimandato e polizze pluriennali resta, eccome! Occorre, pertanto, non perdere di vista che la gravità del tentativo di scardinare le attuali salvaguardie con evidente danno per la stessa categoria e per i nostri clienti continua ad esistere laddove non sia ritirato con altrettanta solerzia l’emendamento sulla pluriennalità delle polizze.

Ma la cosa più raccapricciante è che se il disegno di legge fosse approvato dalla Camera così com’è stato votato l’altro giorno in Senato, **l’ANIA, con un colpo solo, avrà messo a segno due straordinari “goal”:**

1. **avrà di fatto inibito il plurimandato;**
2. **avrà ottenuto la diminuzione dei costi di distribuzione.**

Il sottile e scaltro progetto dell’ANIA finalizzato al ritorno al passato delle polizze poliennali comporterà, difatti, il riesame della maggior parte degli accordi integrativi in essere che già prevedono un’automatica riduzione delle aliquote provvigionali ricorrenti, o altri incentivi, i quali non avranno più ragione di esistere, visto che potrà essere ripristinato il preconto.

Nei casi in cui l’accordo non preveda poi l’annullamento automatico è assai probabile che alla scadenza, ormai prossima, i vari Gruppi Agenti avranno serie difficoltà a mantenere l’incremento delle provvigioni concordate o verosimilmente saranno modificate in pejus.

Questo è un grave problema che, qualora dovesse essere approvata il ddl 1195 alla Camera, dovrà affrontare la categoria. Tengo a precisare che la mia è una preoccupazione di carattere generale e non come presidente di Gruppo, perché come ben noto, il Gruppo Agenti Generali, ha conquistato un aumento di 4 punti di provvigioni d’acquisto ricorrenti, **in modo permanente, senza alcuna scadenza e senza alcuna condizione o patto di fedeltà,** conservando altresì, in alternativa, la possibilità di continuare a stipulare polizze poliennali col preconto.

Desidero, inoltre, sottolineare che il tentativo si squassare la tela delle liberalizzazioni nel settore assicurativo legittima l’ulteriore fondato dubbio che in animo ci sia la speranza di distogliere l’attenzione della categoria **sul procrastinare continuo da parte dell’ANIA nel non volere dare impulso al rinnovo dell’Accordo Nazionale Agenti.**

Un ritardo sicuramente voluto e che defrauda il Sindacato del ruolo d’interlocutore politico e referente nella gestione degli interessi primari ed economici dell’Agente nella relazione di mandato con la propria compagnia, ma che legittima anche **un grido d’allarme che rivolgo a gran voce al nostro Sindacato.**

E’ tempo di andare oltre. Il plurimandato senza una corretta disciplina dell’istituto della Rivalsa, il rinnovo dell’Accordo Nazionale Impresa Agenti, e non ultimo, un intervento capace di porre al centro dei nostri pensieri la redditività agenziale, **non ha gambe o forse è addirittura zoppo,** laddove non si tiene conto che non è una panacea ma un’alternativa imprenditoriale.

Le nostre agenzie patiscono diseconomie di scala che non trovano risposte negli articoli autoriferiti che riempiono le pagine di Italia Oggi o quelle della rivista interna del Sindacato o nei nostri “comunicati stampa”, che spesso rimangono senza seguito. Come a Te ben noto, ci sono agenzie di primarie compagnie che hanno già chiuso, altre che fanno un’immensa fatica ad andare avanti, sempre nella speranza che non arrivino gli ispettori ISVAP, nel quel caso, fanno prima a consegnargli le chiavi dell’ufficio. Addirittura alcuni grandi appalti hanno messo in

“Sii tu stesso il cambiamento che vorresti vedere nel mondo” (Ghandi)

CORAGGIO DI CAMBIARE

mobilità i dipendenti e ci sono certe, che non ce la fanno a pagare la rivalsa, che ormai è diventata un istituto obsoleto e da rivedere urgentemente.

Cosa fa e cosa può fare il nostro Sindacato per superare la crisi del nostro settore, che ricordo è iniziato circa 3 anni fa, ancor prima della recessione economica mondiale?

L'altro giorno ho partecipato con entusiasmo all'incontro di Bologna del Road Show organizzato da ASSICURA e SNA, dal titolo *“Riconquistare la redditività delle Agenzie – Un progetto per la crescita professionale degli intermediari assicurativi”*. Francamente sono rimasto alquanto deluso. Sia per lo scarso numero dei partecipanti, sia per i modesti contenuti. Mi è parso, più che altro la ripetizione dei work-shop dello scorso anno, relativi alla diffusione del “plurimandato”. Il messaggio, ormai a tratti subliminale, che i vari sponsor e relatori cercano di inculcare è sempre il solito: il plurimandato ti aiuta a risolvere i problemi della professione e a recuperare la redditività.

Tu sai meglio di me che non è così semplice, tanto è vero che sei rimasto in esclusiva. Non è, e non me ne vogliate perché non è una critica rivolta a loro, se cito alcuni tra i gruppi gettonati, con il mandato di DUAL, ARAG, DKV Salute, AEC Underwriting, che si può pensare di risolvere il grave stallo che sta patendo la categoria. La realtà è che in Italia ci sono molte agenzie con portafogli ridotti che non si possono permettere di fare progetti intricati e macchinosi come quello presentato dallo SNA al road-show. E' risaputo, inoltre, che le grandi compagnie straniere, non sono interessate a conferire mandati a piccole agenzie in Italia, in particolare nel Sud Italia, dove si fa fatica anche a trovare una sola compagnia che Ti faccia lavorare.

Secondo il nostro modesto parere, come ho già detto in più occasioni, nell'immediato potrebbe offrire un concreto contributo a non perdere clienti e relative provvigioni, il fatto di poter intervenire presso l'ISVAP o altre Istituzioni competenti, affinché sia possibile operare “A con A”. In questo modo, pian piano possiamo concretamente essere valorizzati i potenziali vantaggi conseguenti al poter lavorare con più compagnie, avviandosi così al passaggio culturale del plurimandato. Così si suol dire : *“il salame va mangiato a fette”*... E i detti popolari qualche cosa in fondo di vero ce l'hanno sempre.

Detto questo, il mio accorato appello, che rivolgo a tutti i destinatari di questa mia lettera, è che dopodomani, il 20 maggio, in occasione della riunione del “Comitato Centrale”, il primo incontro ufficiale dopo oltre 100 giorni dal Congresso di Bologna, il dibattito possa affrontare con serenità e in un clima di sana dialettica i veri cardini della nostra professione, tralasciando i rancori personali ed il populismo demagogico, che certamente attrae facili applausi, ma non risolve le questioni.

Caro Giovanni ognuno di Noi ha il dovere di esercitare liberamente il diritto di critica, senza essere accusato di voler “spaccare il Sindacato”, in modo scomposto e nervoso, come hai fatto a Roma il 12 maggio scorso a chiusura dei lavori del “Comitato dei Gruppi Aziendali”. Credimi, al nostro movimento **“Coraggio di Cambiare”** hanno aderito numerosi amici che hanno un grande attaccamento al Sindacato, ma che comunque vorrebbero vederlo rinnovato negli uomini e nei processi. Sono colleghi che credono ancora in questa professione e per questo dovresti saperli ascoltare e rispettare con spirito costruttivo e non distruttivo, concedendo spazi e non cercando di offuscarli o emarginarli. Mi rendo conto che è difficile perché non eravamo più abituati al confronto interno, ma prova a fare uno sforzo per il bene del Sindacato.

Ascoltando le critiche ed evitando inutili chiusure e conflitti interpersonali, i veri leader forti possono imparare come migliorare i progetti di **“cambiamento”** che dicono di voler realizzare.

Con immutata stima Ti saluto affettuosamente.

Vincenzo Cirasola

“Sii tu stesso il cambiamento che vorresti vedere nel mondo” (Ghandi)