

Risorse Umane**AGENZIE** Ripartono le trattative

Ma il contratto è ancora lontano

Anapa e Unapass dialogano con i sindacati per il rinnovo. Mentre Sna rifiuta ancora di sedersi al tavolo.

Mario Lombardo

Si parlano, ma non riescono a intendersi fino in fondo. Di positivo c'è che sindacati e datori di lavoro sono tornati a sedersi al tavolo delle trattative. Di negativo, per il rinnovo del contratto dei dipendenti delle agenzie, che in Italia sono tra i 50 e i 60 mila, con 22mila agenti circa iscritti al registro Ivass e 15 mila agenzie principali in tutto il paese, più un buon numero di agenti che non opera materialmente anche se regolarmente iscritto al registro, ci sarà ancora da aspettare, prima che entri in vigore per tutti.

Come spiega **Giobatta Martini**, responsabile della Commissione nazionale appalto Uilca, dopo l'incontro tra le parti di inizio marzo: «Le posizioni si sono avvicinate, perché ci siamo chiariti e ora sappiamo quali siano le disponibilità. Ma il settore delle agenzie è in controtendenza con quello delle compagnie che di questi tempi fanno utili a palate, mentre i datori di lavoro delle agenzie soffrono al momento di una liquidità molto scarsa. Ci siamo avvicinati perché ci siamo capiti, ma abbiamo anche compreso che dal punto di vista economico le controparti hanno delle difficoltà e allora è su quello che dovremo intervenire. In un ulteriore incontro cercheremo di concordarci sulle cifre, e dopo aver riportato ai lavoratori, vedremo in qualche modo se fare l'accordo».

Posizioni più chiare

Secondo **Salvatore Efficie** (a fianco), responsabile delle trattative contrattuali per Fisac Cgil, e **Giobatta Martini** (a destra) responsabile della Commissione nazionale appalto di Uilca, tra rappresentanti sindacali e datori di lavoro le rispettive posizioni sono più chiare, dopo gli incontri di marzo.



Incontri e trattative vanno avanti da tempo, su diversi tavoli. Perché con alcune organizzazioni l'accordo c'è da tempo, con altre non c'è stato e non c'è dialogo. Come ricorda **Salvatore Efficie**, responsabile delle trattative contrattuali per Fisac Cgil: «Abbiamo contrattato il rinnovo per circa un anno e mezzo con Unapass e Sna (che è maggioritaria come associazione datoriale con più di 6 mila agenti iscritti, mentre Unapass ha circa mille agenti iscritti), dopo che il contratto è scaduto nel 2008. Insieme le due associazioni rappresentano meno della metà degli agenti italiani. Trattiamo il rinnovo e con queste due associazioni raggiungiamo un'intesa il 4 febbraio 2011: sottoscriviamo un'ipotesi di accordo e a distanza di una quindicina di giorni Unapass approva l'intesa e la rende applicabile, invece il comitato centrale di Sna, nell'aprile 2011, boccia tutto quanto a larghissima maggioranza».

Vertenza nazionale «A questo punto si apre una vertenza nazionale con manifestazioni, scioperi, ricorsi al ministero, incontri per verificare se si può trovare una soluzione», prosegue **Efficie**. «Nel frattempo lo Sna cambia gruppo dirigente, e con questo nuovo gruppo riprendiamo i contatti per vedere se c'è una possibile soluzione. Facciamo una trattativa di circa tre/quattro



mesi per trovarla e nel frattempo arriviamo anche alla scadenza di questo rinnovo (dal 2009 al 2011). Così al 31 dicembre 2011 anche questo contratto rinnovato e non riconosciuto da Sna arriva a scadenza, un altro anno se ne va via mentre cerchiamo ancora una soluzione, arriviamo agli inizi del 2012 e troviamo un accordo con **Jean François Mossino**, il vice presidente di Sna che aveva la delega per la mediazione. Quando Mossino però torna dal suo esecutivo anche questa ipotesi viene bocciata e lui si dimette dall'incarico. Siamo a oggi e l'anno scorso intanto è nata una nuova associazione datoriale, che si chiama Anapa (Associazione nazionale agenti professionisti di assicurazione), costituita fondamentalmente da una costola di Sna, con un gruppo consistente di agenti aziendali che, chiaramente per accreditarsi a livello nazionale, decide di sedersi al tavolo per rinnovare il contratto scaduto, accettando in linea di principio di discutere anche del passato, sulla nostra richiesta di sanare quanto riguarda il vecchio contratto».

Le organizzazioni sindacali hanno anche lanciato un allarme, denunciando l'impressionante calo occupazionale nelle agenzie dove, in tre anni avrebbero perduto il proprio impiego migliaia di addetti, mentre altri sarebbero stati costretti a trasformare il proprio rapporto di lavoro da dipendente a collaboratore (a fattura). La Fisac Cgil ritiene tale situazione molto pericolosa per la tenuta del sistema e

**Controtendenza**

Secondo i sindacati il settore delle agenzie è in controtendenza rispetto a quello delle compagnie. Queste al momento stanno guadagnando, mentre le agenzie soffrono invece di mancanza di liquidità.

sentano da sole l'85% del mercato italiano. L'Authority guidata da **Giovanni Pitruzzella** ha verificato l'esistenza di violazioni della concorrenza legate ad alcune clausole contenute nei contratti di agenzia e negli accordi integrativi sottoscritti tra compagnie e gruppi aziendali e secondo Demozzi si tratta di: «Una vera e propria rivoluzione» per gli oltre 22 mila agenti che operano in Italia. «È la dimostrazione della fondatezza delle tesi da sempre sostenute da Sna: il sistema ha vissuto in un regime di pressioni e vessazioni finalizzate a scoraggiare in ogni modo il ricorso al plurimandato e, ultimamente, la libera collaborazione tra intermediari, con effetti negativi sulla concorrenza», commenta Demozzi.

Ostacoli alla concorrenza

Lo Sna sostiene che fino a oggi le compagnie avevano «potere di vita o di morte sugli agenti» e «ostacolavano la concorrenza in tutti i modi». Questa istruttoria invece, che nasce proprio da una battaglia cominciata nel 2009, farà finalmente cadere «Istituti storici come i contratti di locazione trilateri, l'obbligo di comunicazione preventiva dell'assunzione di nuovi mandati, il divieto di utilizzo dell'hardware da parte degli agenti se gli stessi operano per altre compagnie, le differenze provvigionali tra agenti mono e plurimandatari e tutte le clausole di fidelizzazione che possano configurare ostacoli alla concorrenza», con effetti che Demozzi definisce «straordinari».

E il Sindacato nazionale agenti di assicurazione, con le sue 117 sezioni provinciali e 58 Gruppi aziendali agenti, ha inoltre fatto sapere di essere fermamente contrario «a

qualsiasi discriminazione tra agente mono-mandatario e plurimandatario». Una posizione che appare inconciliabile con quella dell'Ania, che lo scorso 21 ottobre, davanti a Sna, Anapa e Unapass, aveva posto come condizione fondamentale per il rinnovo di un accordo scaduto da più di sette anni, la distinzione tra agenti più integrati con le compagnie e agenti più autonomi, che lavorano con più società, in pratica i plurimandatari. Sna fa notare, tra l'altro, che secondo le regole concordate con Confindustria dai rappresentanti di Cgil, Cisl, Uil, un sindacato degli agenti di assicurazione avrebbe i titoli necessari alla rappresentatività soltanto se il numero dei suoi iscritti risultasse pari almeno al 5% dell'insieme dei lavoratori del settore. E che mentre Sna rende pubblico ogni anno il proprio bilancio, e la certificazione del numero degli iscritti, altre organizzazioni di agenti non vogliono o non possono farlo. Una puntualizzazione che ha avuto il risultato di irrigidire anche le posizioni di Anapa e Unapass nei confronti dell'organizzazione guidata da Demozzi.

Secondo Martini: «Al momento la situazione è molto delicata perché l'andamento del settore non è del tutto roseo e noi del sindacato ne siamo consci. La nostra impressione è che ci sia molto fermento all'interno del sindacato agenti, lo Sna che non ha aderito al tavolo negoziale. Perché il 13 marzo è stata resa pubblica una lettera a firma di tutti i presidenti dei vari gruppi aziendali, e anche di tre o quattro segretari provinciali, in cui le critiche alla gestione di Demozzi non sono velate. C'è da credere che se si riuscisse ad arrivare a una definizione di un contratto è facile che alla fine anche lo Sna aderisca».

Anche Efficie condivide questa opinione sullo stato dell'arte: «Sna sta cercando di recuperare un rapporto con noi e da parte nostra gli è stato detto che se vogliono possono reinserirsi nella trattativa al punto in cui essa si trova. Il nuovo gruppo dirigente Sna che

non è poi così nuovo, è arrivato alla scadenza del mandato: dovrebbero avere l'intelligenza politica di andare dalla categoria e di mettere tra i punti del nuovo programma anche l'approvazione del contratto sottoscritto a febbraio 2011. Dopo quasi tre anni non l'abbiamo spuntata, dovrebbero dire al Comitato centrale, poi sedersi al tavolo e riprendere daccapo le trattative». ■

soprattutto per la salvaguardia della professionalità del personale agenziale. Ma la situazione non nasce da una espressa volontà «delittuosa» da parte dei titolari di agenzia spiega **Claudio Demozzi**, presidente nazionale Sna, quanto da una situazione economica straordinariamente negativa che spinge gli agenti a cercare rimedi che consentano di non dover ricorrere a licenziamenti di massa.

«La redditività delle agenzie è in caduta libera. I livelli provvigionali riconosciuti agli agenti dieci anni fa, anche nel ramo Rc auto, ora sono un lontano ricordo», sostiene Demozzi. «Eppure all'epoca i conti delle compagnie erano di gran lunga peggiori di quelli attuali. Oggi riscontriamo che l'andamento tecnico dei bilanci delle mandanti risulta positivo, alcune grandi compagnie registrano addirittura utili record, mentre le tabelle provvigionali riconosciute agli agenti sono di molto inferiori al passato».

Lo Sna ha anche preso posizione sulla consultazione pubblica attivata dall'Antitrust riguardo agli impegni presentati dalle sette compagnie di assicurazioni (Unipol-Sai, Generali, Allianz, Reale Mutua, Cattolica, Axa, Goupama) che rappre-

Situazione negativa

Agli inizi del 2012 l'accordo siglato da Jean François Mossino (a fianco), allora vicepresidente di Sna con la delega per la mediazione contrattuale, fu respinto dall'esecutivo Sna, e Mossino si dimise. Al vertice del Sindacato nazionale agenti salì **Claudio Demozzi** (a destra), che ora denuncia la situazione economica straordinariamente negativa per le agenzie.

