

CONTRATTI Siglata la piattaforma per i dipendenti delle agenzie

Un accordo molto sofferto

Aumenti salariali per i circa 70 mila dipendenti, nuovi livelli e categorie, via libera alla Cassa lavoratori agenziali. Ma per molti agenti il costo è insostenibile.

Martino S. Duane

L'accordo è stato raggiunto. Dopo un periodo di trattative lungo e difficile, come avviene sempre quando in ballo c'è un contratto di lavoro da rinnovare. Ma se ora i circa 70 mila dipendenti delle agenzie di assicurazione in gestione libera hanno la certezza sia sugli incrementi retributivi sia sui diritti e le tutele che garantiscono il loro lavoro, tra gli agenti (la controparte) invece si stanno alzando critiche che ne mettono addirittura a rischio la ratifica, prevista per aprile, in occasione del congresso nazionale.

Il vecchio contratto era scaduto nel dicembre 2008, il nuovo avrà valenza triennale e quindi in pratica scadrà alla fine del 2011, sia per la parte economica sia per quella normativa. I sindacati (Fiba-Cisl, Fisac-Cgil, Fna, e Uilca) che insieme avevano presentato la piattaforma contrattuale e unitariamente hanno siglato l'accordo con la cosiddetta «parte datoriale», costituita in questo caso da Sna e Unapass, rivendicano di essere riusciti a ottenere «la tenuta del potere d'acquisto dei lavoratori, con adeguati incrementi retributivi nonché i diritti e le tutele, individuando anche soluzioni condivise allo scopo di rafforzare la tenuta e lo sviluppo di tutto il sistema agenziale».

Le novità previste Per quanto riguarda i cambiamenti della parte salariale, in sintesi si prevede:

- un aumento tabellare del 6,41% che sommato al sistema di riparametrazione per livelli e categorie porta il beneficio economico medio all'8,61%. Per la II categoria, la più numerosa, significa un aumento medio di 100 euro mensili, naturalmente lordi;
- gli arretrati verranno pagati in due tranche (la prima in aprile) e calcolati in base al

valore pieno pari a circa 1.500 euro;

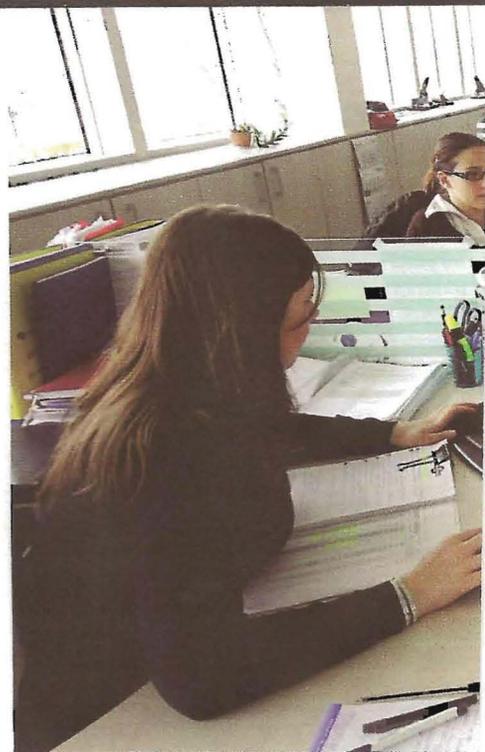
- il valore dei buoni pasto è stato rivalutato e sale a quattro euro già a partire da gennaio.

Secondo **Renato Pellegrini**, segretario nazionale Uilca, i punti salienti sono ancora di più, in quanto: «C'è anche un forte riconoscimento della professionalità delle impiegate. L'impiegato che fornisca assistenza e consulenza per i sinistri, gestendo la pratica in economia, avrà titolo all'inquadramento nel 4° livello posizione organizzativa II, e inoltre in ogni agenzia con tre o più dipendenti dovrà essere identificato un impiegato a cui attribuire la mansione e il livello retributivo 4°».

Bisogna poi aggiungere, conclude Pellegrini, anche: «L'attenzione all'aspetto sociale e solidale per l'effettiva partenza della Cassa lavoratori agenziali (emanazione dell'ente bilaterale Enbass) che disciplinerà trattamenti assistenziali sia a favore dei lavoratori che dei datori di lavoro, con costi a carico dei datori di lavoro». Senza contare che, in questo settore così frammentato, si è raggiunto un accordo anche sulle agibilità sindacali, per consentire ai dipendenti delle agenzie una più adeguata tutela.

Nonostante la sigla apposta ufficialmente all'accor-

Solidarietà
«C'è un forte riconoscimento della professionalità delle impiegate», dice **Renato Pellegrini**, segretario nazionale Uilca, sui contenuti dell'accordo. «E cresce l'attenzione all'aspetto sociale e solidale con la partenza della Cassa lavoratori agenziali».



do, la controparte però già protesta. La «base», soprattutto gli agenti del Sud, sostiene che prima e durante le trattative ci sono stati problemi di comunicazione, di relazione, se non di rappresentatività: alle trattative infatti era inizialmente delegato **Filippo Guttauro**, che le ha portate avanti nei primi mesi per poi rimettere il mandato ed essere sostituito da **Jean François Mossino**, ex presidente del gruppo Sai e attualmente vicepresidente dello Sna.

Il patto Gli agenti dicono che in un momento di difficoltà congiunturale, con un notevole calo di redditività, di mobilità, di aumenti del costo gestionale, a cui si deve aggiungere il calo degli incassi, la chiusura delle agenzie e dei «cordoni assuntivi», l'accordo appena sottoscritto ha costi ben più alti di quelli che appaiono. Se poi si aggiunge il pagamento dell'arretrato, le piccole agenzie, anche con un minimo di dipendenti (da 3 a 5) devono affrontare un problema davvero insolubile.

Se le compagnie raccolgono meno, sostengono gli agenti contrari all'accordo, nelle agenzie c'è carenza di redditività, di incassi, di provvigioni. «Siamo in crisi di incassi e si viene a proporre un accordo del genere? C'è stato un errore da parte dei nostri rappresentanti, un errore di comunicazione, come faremo notare ad aprile nel congresso nazionale di Milano che do-





Potere d'acquisto

Secondo i sindacati dei dipendenti, che hanno steso unitariamente la piattaforma contrattuale, con l'accordo appena siglato si è riusciti a garantire «il potere d'acquisto dei lavoratori, con adeguati incrementi retributivi nonché i diritti e le tutele» collettivi e individuali.

vrebbe portare a ratifica questo contratto». Per capire come stiano le cose, c'è da spiegare che la delega dello Sna, affidata prima a Guttadauro e poi a Mossino, significa che il rappresentante del sindacato agenti ha il sostegno dell'esecutivo, quindi della giunta dai quali ha avuto un indirizzo insieme con la rappresentanza della categoria: poche linee programmatiche, molto generali, ma che gli garantiscono il ruolo di organo sia gestionale sia politico degli agenti. Ora però, secondo i «dissidenti», si deve sapere in quale occasione si è parlato di consegne da portare sul tavolo delle trattative con i sindacati dei dipendenti tali da far arrivare a questo accordo. Perché non ve n'è traccia, e i verbali a disposizione sono nient'altro che la trascrizione degli interventi durante la discussione. Non è finita, perché l'iter contrattuale prevede altri due passaggi. Il primo formale, quando, il 22 febbraio a Milano, un esecutivo nazionale monotematico

ha votato a maggioranza la bozza di intesa sottoscritta dando via libera alla firma «per asservazione», secondo il termine d'uso.

Lo scoglio del congresso Poi c'è il vero scoglio, costituito dal placet che la categoria deve dare nel congresso nazionale, organo collegiale formato da tutti i rappresentanti provinciali, quindi 110 persone, che si riunirà a Milano alla metà di aprile per discutere il contratto, prima affrontato a livello provinciale dove è già stata data una indicazione vincolante al fine della votazione.

È questa la sede in cui chi tra gli agenti si oppone al contratto vuole rimetterlo in di-

Unanimità

«Abbiamo delegato una commissione a seguire le trattative contrattuali», dice Massimo Congiu, presidente del sindacato agenti Unapass, «e ora non faccio che prendere atto che l'accordo è stato siglato all'unanimità».



Trattative

Dopo aver siglato la bozza d'intesa all'inizio di febbraio, Jean François Mossino, vicepresidente dello Sna, l'ha presentata all'esecutivo nazionale del sindacato agenti per l'approvazione formale a cui deve seguire la firma "per asservazione", secondo il termine d'uso.



”

Il nuovo contratto prevede aumenti tabellari del 6,41% ma la riparametrazione porta il beneficio all'8,61%

scussione. Il risultato dovrebbe essere di tornare a trattare con i rappresentanti dei dipendenti. Per gli agenti «arrabbiati» non ci sono da temere manifestazioni contrarie da parte di dipendenti. Dicono: «Quando vai a fare una negoziazione senza motivi validi e seri, come loro in questo caso, hai perso in partenza. E poi, vuoi fare a braccio di ferro e dichiarare uno sciopero dei dipendenti delle agenzie? Ma quante possibilità di riuscita ci sono in un settore dove il tasso di sindacalizzazione è tra i più bassi fra tutti i lavoratori dipendenti, e che già risente del cosiddetto "effetto Marchionne"?».

Per l'Unapass, l'altro sindacato degli agenti, è invece il presidente **Massimo Congiu** a commentare: «Abbiamo delegato una commissione a seguire le trattative, e non faccio che prendere atto che l'accordo è stato siglato all'unanimità. Al di là della solidarietà ai colleghi in difficoltà, e queste per me non dipendono dall'area geografica, perché anche nel ricco Nord-est esistono alcune realtà analoghe a quelle del Sud, credo che il contratto si riferisca a dipendenti prevalentemente residenti nel Centro-nord. Era scaduto da quattro anni. Se noi, a ragione, contestiamo all'Ania l'indisponibilità ad aprire una trattativa con gli agenti, facendo leva sull'anzianità della scadenza, dovremmo poi essere coerenti con i nostri comportamenti».

«Questo è un contratto collettivo», conclude Congiu, «che di fronte ai problemi attuali prevede una clausola per gestire a livello nazionale e insieme alle rappresentanze dei dipendenti le difficoltà economiche delle agenzie. Se queste ultime si trovano in acque agitate possono delegare Sna-Unapass a incontrare le rappresentanze dei dipendenti e approvare patti in deroga per venire incontro alle agenzie salvaguardando però i livelli occupazionali attivando istituti, come la cassa integrazione, che da un lato non incideranno sull'economia delle agenzie e dall'altro tutelano i posti di lavoro».