

COMPAGNIE E AGENTI: A CHI SERVE DAVVERO TRATTARE?

RESTA ANCORA AMPIA LA DISTANZA TRA IMPRESE E INTERMEDIARI QUANDO SI PARLA DEGLI ANTICHI PROBLEMI: L'ACCORDO NAZIONALE, GLI OSTACOLI AL PLURIMANDATO, LA LIQUIDAZIONE E LA RIVALSA. ALLA TAVOLA ROTONDA DEL CONVEGNO SI SONO CONFRONTATI ANIA, ANAPA, SNA, UNAPASS E ANTITRUST. UN DIBATTITO VIVACE CHE HA RIGUARDATO ANCHE LA SORTE DI FPA

Sulla carta, agenti e compagnie potrebbero viaggiare lungo gli stessi binari senza intoppi. Il futuro, tra semplificazioni, centralità dell'agenzia e digitalizzazione appare definito. Ma non è così: se su ciò che si dovrà fare domani ci sono pochi dubbi, oggi, nell'era della selezione restano aperte questioni che, per certi versi, appaiono sempre più inattuali. Il panorama del business assicurativo, in questi tre anni, è cambiato totalmente: i player hanno innovato e si sono rinnovati, lasciando aperte però vecchie storie che bruciano sulla pelle soprattutto degli intermediari. Le posizioni appaiono ancora lontane sugli aspetti politici, sindacali ed economici che si sommano ai cambiamenti imposti dal mercato e condizionano pesantemente le relazioni industriali.

È persa lampante la distanza tra gli attori del settore, nel corso della vivace tavola rotonda all'interno del convegno cui hanno partecipato **Ania**, le tre rappresentanze nazionali degli agenti, **Anapa**, **Sna** e **Unapass** e **Antitrust**: al centro gli argomenti più caldi per la categoria.

L'AGCM? UN MEDICO D'URGENZA

A partire dal futuro della trattativa di primo livello, rimessa in discussione dopo l'esito dell'indagine Agcm sugli ostacoli al plurimandato. Tuttavia, il direttore

generale per la tutela del consumatore dell'Antitrust, **Giovanni Calabrò**, ha spiegato che l'Autorità è spesso evocata per sciogliere nodi che non le competono: l'Agcm agisce come "medico d'urgenza", non come un regolatore. "Il tema dell'evoluzione del plurimandato – ha precisato – non rientra nei campi d'indagine di Antitrust, che è intervenuta solo per arginare le diseguaglianze che limitavano la concorrenza nel settore". Il rischio è che qualche volta si evochi l'Agcm per dirimere problematiche negoziali, bilaterali o che al massimo riguardano altre Autorità. "L'obiettivo del provvedimento sul plurimandato – ha spiegato – era comunque quello di evitare che, dopo gli impegni assunti dalle compagnie, si perpetrasse lo *status quo* in virtù di accordi precedenti".

Da questa interpretazione nasce, quindi, la decisione delle compagnie di fare carta straccia dell'accordo *Ana 2003* (seppure scaduto da anni) e ricominciare da capo. Ma da dove?

Secondo il presidente della commissione distribuzione dell'Ania, **Maurizio Cappiello**, alla luce dell'esito dell'indagine, gli spazi per la trattativa di primo livello sono da ridefinire, mentre appaiono molto più nitidi quelli per la trattativa di secondo livello. "Dopo i provvedimenti di Antitrust – ha spiegato Cappiello –, ogni compagnia ha attuato singoli piani per rientrare negli



Da sinistra: **Michele Languino**, responsabile area legale e rapporti con Ivass di Sna; **Maurizio Capiello**, presidente commissione distribuzione di Ania; **Giovanni Calabrò**, direttore generale per la tutela del consumatore di Antitrust; **Vincenzo Cirasola**, presidente di Anapa e **Nicola Picaro**, vice presidente di Unapass

impegni presi. Tuttavia, per tutte le imprese, l'indicazione chiara è stata che nel rilascio di nuovi mandati non deve essere fatto alcun riferimento al vecchio accordo Ana". A quel punto è iniziato un intenso lavoro in Ania, che ha coinvolto l'ufficio legale, sulla possibilità o meno di scrivere un accordo di primo livello. "Stiamo verificando se ci saranno spazi per una trattativa di questo tipo – ha continuato –, ma certamente se c'è la disponibilità, questo lavoro si riaprirà".

IL SECONDO LIVELLO ALIMENTA LA CONCORRENZA (E LA SELEZIONE)

Nel concreto si tratta di capire quali istituti dell'accordo potranno rientrare nel primo livello della contrattazione: sarà possibile, per fare due esempi che stanno molto a cuore agli agenti, poter discutere di indennità e rivalsa? "Come vedrebbe l'Antitrust – si è chiesto il responsabile della distribuzione di Ania – se tutto il mercato adottasse un sistema unico di rivalsa? Perché se la rivalsa è trattata in modo diverso dalle singole compagnie, per l'agente può essere una discriminante nella scelta di operare con un'impresa piuttosto che con un'altra". La contrattazione di secondo livello diventa un riferimento perché alimenta la selezione e la concorrenza. Le compagnie sostengono che così saranno interessate ad attrarre i migliori professionisti e consulenti per le agenzie del futuro. "Ad ogni modo – ha chiosato Capiello –, una volta elaborata la nostra proposta, contatteremo le rappresentanze sindacali degli agenti per sederci attorno a un tavolo".

SINDACATI NAZIONALI TAGLIATI FUORI

Quindi, due livelli di trattativa? Le compagnie, singolarmente, sono disposte a trattare con i gruppi agenti, e sono anche pronte a concedere nuovi strumenti a patto che ci sia l'impegno da parte della rete alla digitalizzazione e alla convivenza con altri canali distributivi. In questo contesto, i sindacati nazionali rischiano di essere l'unico attore tagliato fuori.

Per il presidente di Anapa, **Vincenzo Cirasola**, il primo e il secondo livello sono "coessenziali e complementari", ma il *modello cornice-quadro* coniato ormai più di due anni fa ancora non si vede. "In questi anni – ha ammesso Cirasola –, la cornice è andata sempre più assottigliandosi. L'Italia era tra le pochissime realtà al mondo ad avere un accordo nazionale impresa-agenti: questo è un patrimonio soprattutto dell'agente e va difeso, perché nella contrattazione di secondo livello c'è una parte che è più forte, cioè la mandante; invece la contrattazione collettiva tutelava la parte debole della trattativa".

La proposta di Cirasola è quindi quella di considerare nell'alveo della contrattazione di primo livello le modalità di inizio e fine della collaborazione agenti-compagnie, comprese rivalse e indennità di fine rapporto; mentre l'esecuzione del contratto, nei suoi aspetti peculiari e che si sviluppano lungo il rapporto di lavoro, deve essere gestita a livello di gruppi agenti.

Anche per **Michele Languino**, responsabile area legale e rapporti con Ivass di Sna, rivalsa e indennità non sa-

IL DESTINO SEGNATO DI FPA

Il confronto della tavola rotonda si è ulteriormente acceso sul tema rovente legato al destino del *Fondo pensione agenti*. Il dibattito, a tratti duro, ha mostrato come i punti di vista delle parti (Sna da un lato, Ania, Anapa e Unapass dall'altro) siano ancora separati da una distanza a questo punto difficile da colmare.

“La nostra posizione – ha ribadito Michele Languino di Sna – è molto netta: non abbiamo il compito di sottoscrivere un piano di salvataggio, non disponendo dei diritti degli iscritti; il commissario dovrà assumersi le proprie responsabilità, consegnando a **Covip** la migliore proposta che ritiene possibile, per contemperare le esigenze di pensionati e attivi, nell'interesse della salvaguardia del Fondo. Come sindacato, continueremo a confrontarci sul territorio, operando per una corretta e completa informazione. Al contempo agiremo in ogni sede per suggerire soluzioni e correttivi di bilancio che riducano l'impatto dei sacrifici che il piano presentatoci il 10 settembre contiene”.

Tuttavia si va verso uno scenario di liquidazione del fondo: magari non subito ma a breve. “Mi aspetto due o tre anni di coma per poi tornare al punto di partenza”, ha profetizzato Nicola Picaro, vice presidente di Unapass. “Mi chiedo – ha continuato – se in questa situazione, nel 2016, ci saranno ancora colleghi disposti a fare i versamenti. Dobbiamo, invece, nella gestione ordinaria cambiare lo statuto e rendere il fondo a contribuzione definita”.

L'unica certezza, al momento, è che le compagnie risparmieranno 25 milioni di euro perché la loro offerta non potrà essere utilizzata. “Il risultato? Un regalo che è stato fatto alle imprese”, secondo Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa. Ania, invece, ha sostenuto di aver sempre lavorato per far sopravvivere Fpa. Lo confermerebbero le stime del commissario straordinario, **Ermanno Martinetto**, che, come ha sottolineato Maurizio Cappiello, presidente della commissione distribuzione di Ania, non sono diverse da quelle di Ania. “Ci vogliono responsabilità, coscienza e conoscenza delle cose. Con 620 milioni di euro di debito – ha concluso Cappiello – è questo il momento di dire sì o no”.

rebbero ostative alla concorrenza e alla mobilità degli agenti, se non in relazione all'impatto dell'anzianità di mandato sul calcolo delle indennità risolutive.

Secondo Sna, il meccanismo di addebitare al subentrante il valore della liquidazione andrebbe rivisto in quanto il lavoro dell'agente e lo scenario distributivo sono cambiati: “l'intermediario non deve più gestire una sorta di rendita di posizione che ottiene da un collega che lascia l'attività – ha spiegato Languino –. La certezza di mantenere un portafoglio integro non c'è più, la mobilità della clientela è ormai una realtà sempre più consolidata. È un tema su cui sarebbe opportuno confrontarsi, pena la difficoltà delle imprese di trovare agenti disponibili a rilevare portafogli, con un impatto sulle prospettive di rinnovamento anagrafico e culturale della categoria”.

NUOVE REGOLE PER LA DISTRIBUZIONE

Tuttavia, il dubbio del principale sindacato della categoria è che non ci sia reale volontà di un confronto, nemmeno su questi temi, da parte di Ania, che punterebbe tutto sulle trattative a livello aziendale. “L'associazione delle imprese, del resto – ha detto Languino –, aveva da tempo manifestato disinteresse a investire sulla contrattazione collettiva, ben prima dell'intervento di Antitrust. L'accordo scaduto rimane ancora valido, pur con i suoi limiti, ma converrebbe a tutti una seria azione di ammodernamento, rispetto alle mutate esigenze di entrambe le parti”.

Una sorta di invito a parlarsi, al quale si è unito il vice presidente di Unapass, **Nicola Picaro**, che ha dichiarato la disponibilità a tornare a sedersi al più presto attorno allo stesso tavolo con le compagnie. L'obiettivo di un ipotetico nuovo accordo nazionale dovrebbe essere molto più ambizioso: “non si devono riscrivere le regole del mandato ma quelle della distribuzione”, ha argomentato Picaro, sottolineando come le cose si possano fare insieme.

“Sono certo – ha continuato – che esistano i margini per costruire non solo la cornice ma anche per dipingere il quadro”. Unapass ha da sempre in mente una rappresentanza che unisca sindacati nazionali e gruppi agenti, riuscendo in qualche modo a fondere e uniformare i livelli della contrattazione.

Piuttosto, nel caso specifico, gli impegni richiesti da Antitrust alle compagnie sono giudicati insufficienti: la revisione della gestione dei conti correnti e della proprietà dei dati non rientra negli obblighi imposti alle imprese: Unapass ha anche agito con un ricordo al Tar su questi punti. **F.A.**