

UN NUOVO SINDACATO AL SERVIZIO DEGLI AGENTI

di FABRIZIO AURILIA

UNIAGENTI, NATO AGLI INIZI DI AGOSTO, HA L'OBIETTIVO DI REALIZZARE RISULTATI CONCRETI GRAZIE ALL'ATTIVITÀ SINDACALE RIVOLGENDOSI, IN PRIMA BATTUTA, AI NON ISCRITTI AD ALTRE ORGANIZZAZIONI, I QUALI, COME RICORDA IL PRESIDENTE ROBERTO SALVI, RAPPRESENTANO LA MAGGIORANZA DELLA CATEGORIA

Fondare un nuovo sindacato è una scelta impegnativa e che certamente non s'impromissa. **Uniagenti**, la nuova organizzazione nazionale degli agenti di assicurazione, è arrivata in piena estate, agli inizi di agosto: un evento per certi versi inatteso, anche se negli ultimi anni, soprattutto all'interno di **Sna**, non sono mancate le voci critiche.

La riflessione concreta è durata qualche mese: "Uniagenti – racconta **Roberto Salvi**, presidente del nuovo soggetto, nonché storico numero uno del **Gruppo agenti Toro** – nasce dopo una riflessione profonda, anche se io non avrei mai pensato di trovarmi un giorno a contribuire alla fondazione di un sindacato. Penso che ciò che accomuna chi ha aderito a questa nuova realtà sia il tentativo di fare meno chiacchiere e più fatti. Mi sembra che negli ultimi anni – prosegue – si stia parlando molto di agenti ma a livello di fatti ci sia ben poco".

DA DOVE PARTIRE?

Secondo Salvi, "i risultati concreti dell'attività sindacale" di **Sna** e **Anapa** non sono soddisfacenti ma, sottolinea, "questa non vuole essere necessariamente una critica ai sindacati esistenti, eppure qualcosa bisogna fare rivolgendosi soprattutto ai non iscritti ad alcun sindacato, che

rappresentano la maggioranza della categoria". Da dove partire, perciò, quali le questioni più urgenti su cui impegnare le prime energie del nuovo soggetto? Secondo il presidente di Uniagenti, un nervo scoperto per l'intera categoria è il contratto dei dipendenti di agenzia: "oggi – ricorda – abbiamo agenzie che applicano il contratto di **Sna**, altre quello di **Anapa**, altre ancora il terziario del Commercio, e poi c'è **Anagina**". Un problema connesso a questa diversificazione è l'aumento delle difficoltà nel reclutamento del personale.

Un altro tema spinoso è l'accordo nazionale impresa-agenti (**Ana**), una storia infinita ricca di poche accelerazioni e molte retromarcie da parte delle compagnie e dei sindacati. "Tanti proclami, ma a oggi non c'è nemmeno la volontà di riaprire una trattativa che però va assolutamente riaperta", evidenzia Salvi.

ACCORDO DATI: I GRUPPI AGENTI SONO PIÙ AVANTI

L'ultima volta, le parti si erano arenate sulla questione dei dati dei clienti, ed era stato soprattutto Sna a porre delle condizioni che secondo **Ania** erano irricevibili. Secondo Salvi, “nella posizione dello Sna, di tecnico non c'è nulla”. Le motivazioni che porta avanti il principale sindacato degli agenti sulla materia dei dati “sono motivazioni politiche”, afferma l'agente ex-Toro. Nel merito, Salvi sostiene che non ci sia “alcuna criticità e alcun contrasto con quello che sono le linee guida fornite dallo Sna e la disciplina sindacale cui si fa riferimento, quando un accordo dati prevede che l'agente sia titolare autonomo”. Inoltre, ribadisce, “è fondamentale ricordare che gli accordi dati tra gruppi agenti e compagnie regolamentano una materia che non è disciplinata dall'Ana 2003 e quindi non si possono configurare come integrativi”. In sostanza, dice Salvi, “non è possibile additare i gruppi agenti che sono tenuti a fare qualcosa su detta materia, dato che i sindacati non hanno fatto e non fanno”.

SFRUTTARE LE POSSIBILITÀ DELLE COLLABORAZIONI

Ma non tutto quello che è stato fatto è da bocciare. Per esempio la legge sulle collaborazioni, su cui Sna ha sempre rivendicato il suo peso politico di indirizzo, è stata una conquista per la categoria. Eppure, anche in questo

SUBITO I SERVIZI PER GLI AGENTI

Uniagenti, i cui vice presidenti sono **Umberto D'Andrea** e **Pisana Liberati**, c'è, ma manca ancora il contenuto: “I prossimi mesi – spiega il presidente designato Roberto Salvi – saranno dedicati alla strutturazione dell'organizzazione e all'espansione sul territorio”. Non c'è ancora una data ufficiale per un evento di presentazione, ma l'idea dei fondatori è partire “il prima possibile a erogare i servizi agli associati, per questo – continua – abbiamo aderito alla **Sinalp**, una confederazione già esistente che ci aiuterà a fornire i servizi che riteniamo più utili alla categoria. L'obiettivo è essere pienamente operativi tra la fine dell'anno e l'inizio del prossimo”.



Roberto Salvi, presidente di Uniagenti e del Gaat

caso, per Salvi occorre fare di più: “dall'uscita della legge (2012 ndr) in avanti nessun sindacato si è fatto parte attiva per mettere a disposizione di tutti gli agenti i vantaggi di questo cambio di normativa”, argomenta l'agente, citando invece l'esempio del **Gaat Service**, la società di intermediazione del Gruppo agenti Toro, che opera proprio per sviluppare le collaborazioni. “Inoltre – continua – non è stato fatto nulla per supportare le realtà di questo tipo nate all'interno dei gruppi agenti o per agevolarne la creazione. Una società di servizi che sfruttasse le collaborazioni A con A con il peso di un sindacato avrebbe certamente più forza di una singola realtà di un singolo gruppo agenti”.

OLTRE AL TAR C'È DI PIÙ

Oltre alla legge sulle collaborazioni, positiva per gli agenti, in questi ultimi anni sono state approvate norme che “mettono a rischio l'imprenditorialità degli intermediari e che li espongono a rischi sanzionatori importanti”, sottolinea Salvi.

Secondo il presidente di Uniagenti, “anziché ricorrere al Tar”, sarebbe stato meglio cercare di “presidiare meglio le pubbliche consultazioni”. Il riferimento è, tra le altre cose, al Regolamento 45 e al Provvedimento 97: “quando sono usciti questi atti normativi – chiosa Salvi – non ricordo da parte dei sindacati un'opera di attento presidio, come invece sarebbe stato auspicabile fare”.

Insomma, per queste e altre ragioni, è nato Uniagenti. Non resta che attendere e verificare, fatti alla mano, come cambierà il lavoro degli agenti nei prossimi anni.