

AGENZIE, SOS REDDITIVITÀ

di BENIAMINO MUSTO

LA DIMINUIZIONE DEI MARGINI E LA DIFFICOLTÀ PER MOLTI INTERMEDIARI DI FAR FRONTE AL PAGAMENTO DELLE RATE DI RIVALSA SONO LE PRINCIPALI FONTI DI PREOCCUPAZIONE CHE GRAVANO SULLA CATEGORIA. SNA CHIEDE ALLE COMPAGNIE, ATTRAVERSO LE PAROLE DEL PRESIDENTE CLAUDIO DEMOZZI, UNA MORATORIA TEMPORANEA DEL PAGAMENTO DI QUESTE ULTIME

Agenzie in affanno. Margini ridotti. Rate di rivalsa a cui gli intermediari non riescono più a far fronte. A dipingere questo scenario non certo confortante è il presidente del **Sindacato nazionale agenti** (Sna), **Claudio Demozzi**, riconfermato alla guida dell'associazione dopo l'ultimo rocambolesco congresso nazionale, i cui fatti sono stati raccontati nel precedente numero di *Insurance Review*. Alla nostra rivista, Demozzi lancia l'allarme sulle difficoltà che attualmente stanno mettendo in affanno gli agenti, il cui problema principale è presto individuato: la scarsa redditività. "La nostra professione sta diventando sempre più complessa – spiega Demozzi – e in questa fase non riserva più quei margini di guadagno capaci di garantire una certa tranquillità".

LE COMPAGNIE CONDIVIDANO LE LORO OTTIME PERFORMANCE

Come è possibile uscire dal guado? Secondo il presidente Sna, è necessario che anche le compagnie prendano atto di questa situazione, andando a condividere con gli agenti "una parte dei loro risultati economici eclatanti che il 2012 ha loro riservato", prendendo atto "dell'esistenza di un *problema redditività* per le agenzie, superabile attraverso un sostegno da parte delle imprese". Ad esempio introducendo dei margini minimi accettabili. "Possono essere messe in campo iniziative sui livelli minimi provvigionali sui rami più impegnativi per gli agenti. Le percentuali – sottolinea Demozzi – sono diminuite talmente tanto durante gli ultimi anni da sfiorare il limite della convenienza,

per un agente, di distribuire ancora polizze. Ci sono agenzie che stanno affrontando una situazione di seria difficoltà nel dover pagare queste rate. E non certo per loro volontà, ma perché la redditività è scesa a dei livelli talmente bassi, che il margine contributivo per far fronte a oneri come quello della rivalsa non esiste più". E, dal momento che il 2012 è stato un "anno record" per la redditività delle imprese, "chiediamo che le compagnie prendano atto di questa difficoltà in modo concreto".

Il numero uno dello Sna lancia dunque la sua proposta: una **moratoria del pagamento** delle rate di rivalsa. "Un congelamento di due o tre anni nel pagamento di queste rate, senza calcolare ulteriori interessi, restituirebbe un po' di respiro agli agenti". Non solo. De-

GOVERNARE SIGNIFICA FARE DELLE SCELTE

“ Un voto di fiducia ottenuto a larga maggioranza significa che la linea politica portata avanti dallo **Sna** in questa fase storica riscuote la fiducia dei colleghi”. È un **Claudio Demozzi** che non vuole lasciare spazio a polemiche, nonostante il rocambolesco svolgimento del congresso di Bussolengo, dove il presidente del Sindacato nazionale agenti ha ottenuto la fiducia, chiesta a sorpresa e con una procedura che a molti non è andata proprio giù. Apparentemente non sorpreso da tanto clamore, Demozzi respinge le accuse di chi lo vede sbilanciato nel perseguire soprattutto gli interessi dei plurimandatari: “è una forzatura incredibile, nell'Esecutivo Nazionale sono presenti sia mono che plurimandatari. E poi - aggiunge - con la legge 221 questa distinzione è superata”.

Resta il fatto che all'interno dello Sna ci sono opinioni e posizioni molto diverse da quella del presidente nazionale. “Lo Sna storicamente ha una buona dialettica interna - si difende Demozzi - caratteristica, questa, di tutte le grandi organizzazioni. Però il problema è che qualunque corrente, per piccola che sia, riesce in tempi brevi ad avere dei megafoni e a urlare le proprie idee”. A chi lo accusa di arroganza e di esercitare metodi antidemocratici, Demozzi risponde che “in Sna la democrazia interna è sempre stata un valore. Tant'è che piccoli gruppi di pressione riescono a incidere nella comunicazione”, spiega, rivelando che “alcuni colleghi che oggi mi accusano di essere autoritario, prima mi accusavano di esserlo troppo poco, e di far rischiare l'anarchia. Democrazia significa che chi viene eletto deve governare, e deve fare delle scelte, e nel momento in cui fa delle scelte inevitabilmente si vanno a stabilire degli schieramenti pro o contro queste scelte. L'unico modo per non avere schieramenti pro o contro è quello di non scegliere, ma così facendo - conclude - è impossibile guidare una categoria”.

mozzi vorrebbe anche una rivisitazione dell'impianto delle casse di previdenza, e una monetizzazione di tutti quei servizi amministrativi burocratici che le agenzie compiono per conto delle imprese senza essere per questo remunerate: “stiamo lavorando a una tabella che sintetizzi il valore per l'impresa di ogni attività amministrativa, diversa dall'intermediazione della polizza, che la compagnia ha delegato all'agenzia senza molto spesso concretizzare il compenso economico”, per ottenere una sorta di **tariffa minima nazionale** per questi oneri amministrativi traslati dalle imprese alle agenzie. “Gli agenti, oggi, non riescono più a stare



Claudio Demozzi,
presidente Sna

economicamente sul mercato - osserva Demozzi - al punto che abbiamo dei colleghi, con portafogli milionari e che producono alle compagnie margini tecnici importanti, che non riescono a sopravvivere e a pagare i costi fissi dell'agenzia. La situazione sta diventando insostenibile”.

IN SALITA IL DIALOGO CON LE ALTRE ORGANIZZAZIONI

Una battaglia, questa, che lo Sna vuole portare avanti anche attraverso un confronto con le altre rappresentanze sindacali. “Le battaglie giuste devono essere condivise al di là delle simpatie o antipatie personali. Proporremo un confronto anche alle altre organizzazioni: mi auguro che possano emergere altre idee in grado di rafforzare le nostre richieste da avanzare alle imprese”. Un dialogo che può portare sulla strada dell'unità sindacale? Per Demozzi “se ne può parlare”, anche se “non si può fingere di non vedere che su alcuni temi le posizioni sono radicalmente distanti. È un cammino in salita, anche perché - è la stoccata finale del presidente Sna - bisogna superare le posizioni strumentali di chi sostiene che siamo chiusi al dialogo solo perché abbiamo dei principi che ci contraddistinguono”.