

CONGIU, PRONTI A UN NUOVO MODELLO INDUSTRIALE

di FABRIZIO AURILIA

QUESTO È IL MOMENTO CRUCIALE PER CAMBIARE E RILANCIARE LA FIGURA DELL'AGENTE, RIBADENDO PERÒ L'ESSENZIALITÀ DEL RAPPORTO FIDUCIARIO CON L'IMPRESA. ECCO TUTTE LE URGENZE SECONDO IL PRESIDENTE DI UNAPASS

Potrebbe portare i primi rilevanti risultati in sei mesi, oppure potrebbe morire tutto molto prima e calare il silenzio per l'ennesima volta tra compagnie e agenti. Il confronto atteso tra **Ania** e rappresentanze degli agenti è da poco iniziato, dopo sette anni di muro contro muro. Questa, comunque, potrebbe essere la volta buona per cambiare, riformare o riscrivere l'Accordo nazionale di categoria.

Negli ultimi due anni le cose sono cambiate davvero, come non accadeva da tempo: gli interventi normativi del governo Monti, le indagini sui prezzi dell'Rc auto di **Ivass** e **Antitrust**, la crisi economica, le fusioni, le incorporazioni, i cambi al vertice e l'opinione pubblica sempre più attenta ed esasperata dal costo dell'assicurazione. Certi cambiamenti non si potranno ignorare. A partire dalla collaborazione tra intermediari, passando per l'*home insurance* e le nuove norme sulla liquidazione, per arrivare alle rivoluzioni interne alle rappresentanze degli agenti: la nascita di **Anapa**, gli scossoni in seno a **Sna** e quell'unificazione con **Unapass** che non arriva mai.

“Io sono sempre più convinto – inizia **Massimo Congiu**, presidente di Unapass in questa lunga intervista a *Insurance Review* – che la categoria non abbia bisogno di una pluralità così frammentata di rappresentanze: all'unità sindacale non c'è alternativa e non demordiamo che quanto prima ci possa essere una sintesi”. Ma quali sono allora i problemi? Secondo Congiu, due: il primo, e probabilmente il più profondo, ruota attorno al “riconoscimento di un ruolo importante dei gruppi agenti”, questione cui Unapass “ha subordinato l'unificazione”, ma che non è prioritaria per Sna. E poi c'è “il vivace dibattito all'interno dello Sna”, che Congiu segue “con rispetto” e che fa stare tutti in attesa.

UN NUOVO MERCATO INCLUSIVO

Quando si parla, quindi, di unità della categoria, secondo Congiu, non si può non condividere alcuni punti fermi. Con Anapa, per esempio, Unapass ha riscontra-

to una certa consonanza, a partire proprio dall'idea di centralità delle singole rappresentanze aziendali. Tuttavia non si tratta di scegliere arbitrariamente se stare con Sna o con Anapa, (anche perché la controparte di tutta la faccenda resta l'Ania): “semplicemente – precisa Congiu – stiamo lavorando di più con chi condivide alcuni principi che noi rappresentiamo. Per esempio né Unapass né Anapa sono particolarmente innamorate delle differenziazioni tra mono e plurimandatari”. Il punto fermo, condiviso da entrambe le associazioni, è che il futuro modello italiano faccia coesistere figure diverse del mondo dell'intermediazione. “Dal nostro punto di vista – ribadisce Congiu – deve restare centrale l'agente con mandato di rappresentanza, pluri o monomandatario, che liberamente, e non in via definitiva, sceglierà. Questo può comunque aprire lo spazio per l'inserimento sia di una figura di **agente collegato** (a una singola impresa) sia di una figura di **agente**



Massimo Congiu,
presidente Unapass

IL METODO FRANCESE

“I colleghi dei gruppi agenti – dice il presidente di Unapass, **Massimo Congiu** – in questi sette anni senza relazioni, hanno svolto un grande ruolo di rappresentanza, consolidando una modalità di relazione industriale della quale non possiamo non tenere conto”. E proprio su questo doppio binario delle nuove relazioni industriali si procede con il confronto con l’Ania: l’idea è quella di una contrattazione a due livelli. Per centrare tutti gli obiettivi, Congiu rilancia il proprio ideale modello di rappresentanza degli agenti: l’**Agea** francese. “L’Agea in Francia svolge tutta l’attività di rappresentanza nazionale: cura i rapporti con le istituzioni, con la rappresentanza delle imprese e le associazioni dei consumatori, però l’operatività dei gruppi agenti ha le caratteristiche di pienezza della rappresentanza sindacale. Il limite dei gruppi italiani è che sottoscrivono accordi che non impegnano tutti gli associati, contrariamente a quelli firmati da Sna, Unapass o Anapa”.

indipendente. Ma se ci accorgiamo che quest’ultimo tipo esiste già, ed è il **broker**, allora stiamo lavorando per il broker e non per l’agente”.

NECESSARIO UN ACCORDO TOTALMENTE NUOVO

E invece il lavoro con l’Ania è appunto quello di rivedere e adeguare ai tempi che cambiano il modello di business dell’agente. Per farlo sarà necessario scrivere un nuovo accordo impresa-agenti, che non sia solo un testo riveduto e corretto dell’*Ana 2003*, perché il vecchio accordo si fonda su una tipologia di esclusiva che però oggi non esiste più. “Io vorrei un accordo nuovo e profondamente innovativo – spiega Congiu – a partire dal calcolo del valore del portafoglio in termini di liquidazione. Oggi un portafoglio di un milione di euro cambia il proprio valore in base all’anzianità di servizio dell’agente: si tratta di un metodo palesemente antieconomico. Con la libertà che giustamente chiediamo alle imprese, come possiamo far pagare, in termini di rivalsa, un portafoglio così mobile?”

L’ALLARME PREVIDENZA

La necessità di un accordo completamente nuovo è sottolineata anche dalla questione previdenza. Capitolo tenuto fuori dal testo del 2003, si ripropone oggi con una certa urgenza. In base ai nuovi criteri di calcolo, i fondi pensione dei professionisti devono proiettare per gli anni futuri le prestazioni senza alcuna previsione dell’apporto dei nuovi contribuenti. “Con questo criterio – evidenzia Congiu – il nostro fondo, che attualmente ha una gestione sana, avrebbe una perdita di 300 milioni nell’arco di 25-30 anni. Questi calcoli, obbligatori per legge e certificati dalla **Covip**, potrebbero avere persino una ricaduta negativa a livello di immagine, dato che il fondo è gestito proprio da assicuratori”. L’idea di Unapass è quindi agire essenzialmente aumentando le contribuzioni: “non è possibile che chi vende previdenza possa costruirselo in proprio con soli 3.500 euro l’anno”. La questione va perciò ripresa durante il tavolo delle trattative con Ania, che su questo punto dovrebbe garantire ampia disponibilità.

Su tutto il resto si vedrà nei prossimi mesi: “ma se dovesse mancare – conclude Congiu – la condivisione tra sindacati e imprese sulla natura profonda di ciò che in futuro sarà l’agente di assicurazione, le relazioni si interromperanno immediatamente”.