

PER VINCERE LE SFIDE SERVE COMPATTEZZA

IL RINNOVO DELL'ANA. LA SITUAZIONE DI FPA. L'ENTRATA IN VIGORE DELLA DIRETTIVA IDD. MA ANCHE LA POSSIBILE ABOLIZIONE DEL TACITO RINNOVO DELLE POLIZZE DANNI, CHE CAUSEREBBE NON POCHI PROBLEMI AGLI AGENTI. QUESTI I TEMI AFFRONTATI NELL'ULTIMO FORUM DEI GAA ADERENTI AD ANAPA RETE IMPRESAGENZIA, CHE SI È SVOLTO LO SCORSO APRILE A BOLOGNA

In un contesto di mercato più competitivo, fare rappresentanza deve significare non solo avere a cuore la tutela dei diritti degli iscritti ma anche la loro crescita professionale e la capacità di rinnovamento. Da questa riflessione ha preso il via il quarto forum dei gruppi aziendali agenti aderenti ad **Anapa Rete ImpresaAgenzia**, che si è svolto il 7 aprile a Bologna. Ai temi caldi all'ordine del giorno (rinnovo dell'Ana, *Fondo pensione agenti*, la direttiva europea *Idd*) si è aggiunto un ulteriore punto, di recentissima irruzione nel dibattito. Si tratta dell'emendamento al ddl *Concorrenza* approvato in commissione Industria al Senato, che abolisce il rinnovo tacito per le polizze danni.

UNA NUOVA ZAVORRA PER GLI AGENTI

Un'iniziativa legislativa duramente stigmatizzata dall'associazione: secondo il presidente di Anapa Rete ImpresaAgenzia, **Vincenzo Cirasola**, "se l'emendamento dovesse passare così com'è, il danno per gli agenti sarà certamente molto penalizzante".

L'appuntamento ha visto una partecipazione eterogenea. Tra i presenti, anche alcuni Gaa non iscritti all'associazione: oltre ai volti storici della vecchia Anapa (tra gli altri, **Enrico Olivieri**, **Federico Serrao**, **Letterio Munafò**, **Alessandro Lazzaro**) e di Unapass (tra cui **Massimo Congiu**, **Nicola Picaro**, **Paolo Iurasek**), anche **Roberto Salvi**, presidente del Gaat, e **Jean-François Mossino**, presidente del Ga Sai, invitato soprattutto in veste di presidente della commissione agenti del **Bipar** (associazione che riunisce dieci rappresentanze di agenti di nove diversi Paesi europei), per illustrare le ultime novità in arrivo da Bruxelles.

LA CRESCITA PROFESSIONALE TUTELA LA CATEGORIA

È stato il coordinatore dei gruppi agenti di Anapa, **Enzo Sivori**, a tracciare il *fil rouge* dell'appuntamento. "Per affrontare la crescente complessità degli ultimi anni, è necessaria una strategia comune tra gruppi aziendali e associazioni sindacali". Stravolgimenti normativi e regolamentari spingono affinché gli agenti intraprendano "un percorso di crescita e rinnovamento". Rinnovamento che riguarda anche la dimensione e la strutturazione dell'agenzia che, ha ribadito Sivori, "stanno diventando un fattore critico. Le agenzie non possono più limitarsi ad amministrare un portafoglio. Devono fidelizzare il cliente, gestire la relazione e occuparsi dei servizi collegati ai prodotti assicurativi". Dunque la rappresentanza non può focalizzarsi solo sulla tutela dell'iscritto, "ma anche sulla sua crescita professionale". Per Sivori le rappresentanze devono modificare l'approccio alle



tematiche comuni. “Anapa ha fatto un tentativo di responsabilizzazione dell’attività dei gruppi all’interno di un sindacato generalista, inserendo rappresentanti dei Gaa nell’Esecutivo nazionale, sul modello di **Agea**, la rappresentanza degli agenti francesi”.

COSA ACCADRÀ AL FONAGE

Sivori ha anche accennato al Fondo pensione agenti. “Abbiamo parlato con il commissario di **Covip**, **Ermano Martinetto**, che sta ultimando il progetto di ripresa dell’attività del fondo”. A breve, Fpa potrebbe tornare alla sua gestione ordinaria, “ma avremo un fondo con un equilibrio instabile perché potrebbe mantenersi solo se il numero di iscritti negli ultimi anni non diminuirà di molto”, ha chiarito Sivori.

IL FILO INTERROTTO SULL’ANA

Sul rinnovo dell’Accordo nazionale agenti (Ana), le cui trattative si sono interrotte nel 2013, Vincenzo Cirasola ha ricordato di aver chiesto un incontro alla nuova presidente dell’**Ania**, **Maria Bianca Farina**. Bisogna però capire da che parte riannodare il filo del discorso. Per Cirasola, uno dei nodi più critici è quello della rivalsa, definito “un istituto che non regge più”, e sul quale “si rischia di avere un conflitto generazionale peggiore di quello su Fpa”. Secondo Sivori, occorre lavorare insieme (gruppi e associazioni di categoria) per mettere in campo una strategia unica che sia al passo coi tempi: “serve – ha detto – una più ampia articolazione dell’Ana su aspetti più attuali che, a differenza di dieci anni fa, oggi impattano fortemente sull’attività dell’agente”.

QUALE CONTRATTO APPLICARE AI DIPENDENTI?

Uno dei nodi su cui le distanze tra Anapa Rete ImpresAgenzia e **Sna** sono più evidenti è quello che riguarda il contratto nazionale dei dipendenti di agenzia. Su questo tema è intervenuto **Alberto Pizzoferrato**, ordinario di diritto del Lavoro all’Università di Bologna, parlando dei casi di denuncia per la mancata applicazione del contratto Anapa/Unapass (siglato con **Fisac**, **First**, **Uilca**, **Fna** e **Snfia**). “In alcuni casi – ha spiegato – le denunce sono rimaste lettera morta. Ma in altri ci sono stati sviluppi che hanno raccolto il messaggio proveniente dalla circolare ministeriale del marzo 2015, che di fatto ha confermato quello di Anapa/Unapass come contratto di riferimento”. Nella quantificazione dei contributi previdenziali, “ci sono già state iniziative dell’**Inps** per la richiesta contributiva sui differenziali, creando un problema non da poco sul tema degli arretrati, che il contratto Anapa/Unapass ha risolto, ma che è una criticità ancora aperta per il contratto **Sna**”.

COSA CAMBIA CON IDD

Il forum, come accennato, ha visto un ampio intervento di Jean-François Mossino, che ha ripercorso l’iter con cui si è arrivati a Idd: la direttiva, approvata a marzo, ora ha due anni di tempo per essere recepita dagli Stati membri. Mossino ha posto l’accento sulla “battaglia vinta dal Bipar nel convincere le istituzioni del fatto che assicurazioni e finanza viaggiano su binari separati”. La rappresentanza ha dovuto faticare non poco per mettere d’accordo l’Europa del nord con quella del sud. “Trovare un equilibrio è stato un lavoro epico – ha aggiunto Mossino – ma i risultati sono stati molto positivi: ora ci sono regole uguali per tutti coloro che operano nella distribuzione. È sparita la figura dell’intermediario legato, ed è stato tolto l’obbligo della trasparenza totale sulle remunerazioni di agenti e broker”. **B.M.**