

Intermediari

Il testo dell'accordo Generali/Gruppo Agenti e il commento del presidente

16/01/2008

Riceviamo e volentieri pubblichiamo il commento di **Vincenzo Cirasola** alla bozza di accordo (del 15/11/2007) intervenuto tra le Generali e il Gruppo Agenti Generali, guidato dallo stesso Cirasola. In allegato, più sotto, il testo dell'accordo.

"Caro Mario ... desidero informarti sull'operato politico del Gruppo Agenti Generali nel primo semestre di mandato, in modo da poter dare alcune risposte alle diverse domande che, indirettamente, mi hai posto, in qualità di presidente, con il Tuo articolo apparso sull'ultimo numero della rivista ASSINEWS n° 182, e su altri Tuoi precedenti articoli.

Premesso che l'anno 2007, certamente, rimarrà alla storia della nostra categoria in ragione delle importanti novità legislative che sono entrate in vigore e che ci hanno creato tanti timori ed ansie: Codice delle Assicurazioni, Regolamento ISVAP e Risarcimento Diretto, la nuova Giunta Esecutiva, nel rispetto di quanto previsto dalla mozione congressuale, con la solita tenacia di sempre, si è immediatamente attivata più volte nei confronti della compagnia per richiedere specifici interventi e investimenti finalizzati ad attenuare l'oneroso impatto che le novità legislative hanno riversato sulle nostre agenzie.

Le tappe nodali: sono state le seguenti:

6 Luglio 2007: nonostante l'iniziale sorprendente silenzio della nostra mandante, ci siamo fermamente attivati per richiedere chiarimenti e modifiche di alcune procedure relative alle novità ISVAP, entrate in vigore il 1/7/2007: divieto incassi in contanti; adeguatezza prodotti rami danni; pagamento effettuato tramite Broker; formazione dei dipendenti e subagenti. Le nostre richieste sono state condivise e gli oneri amministrativi a carico delle agenzie sono stati sensibilmente attenuati.

27 settembre 2007: dopo una lunga e affaticante trattativa iniziata a Trieste e conclusasi a Venezia, a Piazza San Marco, nelle splendide sale delle "Procuratie Vecchie", con la partecipazione diretta dell'amministratore delegato dr. Perissinotto e del neo CFO dr. Agrusti, oltre a quella del nostro vice direttore generale Sig. Cominelli, la Compagnia ha definitivamente sottoscritto un "accordo", che possiamo definire storico, e che ha sconvolto l'intero mercato, con il quale sono state condivise tutte le nostre tesi emerse in sede congressuale, e quelle esposte dai presidenti di entrambi i Sindacati categoria, in merito all'art. 9- lettera B (addebito provvigioni precontate), e all'art. 25 dell'ANA 2003 (indennità sul montepremi), oltre ad averci riconosciuto un compenso, se pur minimo, per l'apertura dei sinistri con Risarcimento Diretto;

Oggi, dopo solo circa tre mesi dall'accordo, ognuno agente delle Generali, è in grado di quantificare l'importante ritorno economico che questo risultato ha comportato alla nostra redditività e che ovviamente, si protrarrà nel tempo, mediamente per altri 5/6 anni. L'importo complessivo che rimarrà interamente e permanentemente a carico dell'Impresa, senza alcun rischio che venga in seguito addebitato alle agenzie, non è quantificabile, ma ci risulta si tratti di diversi milioni di Euro. Ritengo questo esito sia una grande soddisfazione, non solo per il Gruppo Agenti Generali, ma per l'intera categoria, poiché ancora una volta, la nostra mandante, leader del mercato, è stata da esempio a tutte le altre compagnie.

30 novembre 2007: il Consiglio Direttivo ha apprezzato e condiviso il lavoro svolto e ha approvato il nuovo "impianto di remunerazione danni" (già in Tuo possesso, che Ti invio in allegato) definito dalla Giunta Esecutiva, coadiuvata dalla commissione tecnica. L'approvazione è stata confermata anche dalle varie assemblee di zona che si sono riunite nel mese di dicembre, le quali hanno espresso grande elogio per la conclusione della negoziazione, anche se c'è stato "qualcuno" che ha manifestato preoccupazione e contestazione, probabilmente, come ci è stato riferito, a causa di un'informazione poco chiara o di una non corretta interpretazione di alcune norme.

In ogni modo, ho ringraziato ugualmente i colleghi che hanno espresso critiche sull'operato della Giunta perché questo fa molto riflettere sul fatto, già più volte emerso in altre occasioni, e cioè che non è sempre cosa agevole per l'organo Esecutivo di un qualsiasi Gruppo Agenti, farsi portatore degli interessi di una categoria come la nostra, particolarmente eterogenea ed individualista, senza generare, nostro malgrado, malumori da parte di qualche associato; soprattutto quando si tratta un argomento come quello del "nuovo sistema di retribuzione nei rami danni" che, andando a toccare la nostra futura redditività è foriero, ovviamente, di ansie e inquietudini in tutti noi. In particolare in colui, come il sottoscritto, che veste la carica di "presidente", al quale spetta la responsabilità politica dell'intera nostra associazione e che con sincera passione e onestà, persegue il solo scopo di difendere i diritti degli agenti d'assicurazione, e più in particolare dei più deboli.

Sono pienamente consapevole che l'accordo definito con la Compagnia non è, e non poteva essere, il "nostro libro dei sogni", come forse qualcuno auspicava, ma bensì la sintesi di una lunga e difficile trattativa durata oltre 3 mesi, che ha messo insieme, contemperandoli, gli interessi della nostra categoria e della nostra mandante.

Bisogna poi tener ben presente che partivamo svantaggiati rispetto agli altri Gruppi Aziendali in ragion del fatto che il nostro capitolato non prevedeva alcuna provvigione ricorrente maggiorata. Pertanto, i risultati fin qui da noi ottenuti devono essere valutati con lucida razionalità e obiettività; e il benchmark di riferimento deve essere il "mercato" e non le "attese o pretese utopiche" proprie di qualcuno di Noi offuscato da un esclusivo interesse per la propria singola realtà agenziale.

Caro Mario, senza voler entrare in una sorta di "competizione" tra Gruppi Agenti, che la ritengo poco razionale, perché le realtà, come Tu ben sai, sono assai diverse per ogni singola rete agenziale, anche in caso di appartenenza allo stesso Gruppo finanziario, mi permetto di sottolinearti, oltre al "Sostegno alle Agenzie con elevata incidenza delle provvigioni precontata", previsto al punto 2) lettera B, quelli che sono gli elementi distintivi e caratterizzanti che rendono unico il nostro accordo. In particolare:

- l'incremento di 4 punti della provvigione di acquisto ricorrente equivale ad un aumento frontale delle provvigioni di acquisto del 57>114% in modo permanente, per tutte le agenzie e senza alcun vincolo di produzione;*
- l'accordo tutela le agenzie e soprattutto sostiene le reti produttive: in questo senso va la decisione di mantenere indenni le agenzie dalla rifusione provvigionale in caso di rescissione di polizza pluriennale stipulata da almeno tre anni da un collaboratore;*
- col "doppio binario", fino a € 7.500 imponibili, gli agenti pianificano in autonomia imprenditoriale il passaggio graduale ad un portafoglio annuale;*
- non è stato richiesto alcun "patto di fedeltà" o di rinuncia al plurimandato.*

In conclusione, se guardassimo al nostro accordo nella sua interezza, compreso quanto già raggiunto il 27 settembre scorso, e lo confrontassimo con quelli definiti dagli altri "Gruppi Agenti", ritengo poterlo considerare, con orgoglio, alla stregua di un "buon risultato" ed il massimo che si poteva raggiungere in una trattativa con una compagnia come le Generali, che ovviamente deve dar conto non solo ai propri agenti ma anche agli azionisti.

Seppur superfluo, sento il bisogno di ricordarti che questo importante esito, che è un buon punto di partenza, certamente migliorabile in futuro (stiamo trattando per farci abbonare le provvigioni passive anche in caso di sostituzione del contratto), non è costato nulla alla categoria. L'unico sforzo che sinora la Giunta ha richiesto agli agenti delle Generali, è la grande fiducia, la quale, nonostante gli oltre 5 anni e mezzo di mandato, ci viene ancora offerta.

Scusami se faccio apologia di me stesso, ma visto i consolidati rapporti di stima reciproca che intercorrono tra Noi da diversi anni, a Te posso permettermi di dire che con la votazione plebiscitaria del sottoscritto al Congresso di Ostuni, ancora una volta, abbiamo dimostrato alla Compagnia la compattezza che caratterizza il nostro Gruppo e, che purtroppo, ahimé non esiste in diversi altri importanti Gruppi Aziendali.

Auspico vivamente di averti fornito informazioni interessanti per il Tuo giornale e Ti faccio presente che in questi giorni stiamo definendo con la mandante un'altra sfida importante: il "nuovo sistema di incentivazione danni", che per gli agenti delle Generali è sempre stata una componente assai importante del reddito, una sorta di provvigione di acquisto integrativa, che

invece, per altre Compagnie, incide in minima parte..."

Clicca qui per visualizzare l'accordo

Indietro

ASSINFoRM Srl - Tutti i diritti riservati **ASSINEWS.it** Copyright ©

