

CIRASOLA: “DOVREMMO SMETTERLA CON LA POLITICA DELLO SCONTRO E RIPRENDERCI LA POLITICA DEL CONFRONTO”



Riceviamo e pubblichiamo di seguito l'appello di Vincenzo Cirasola, presidente del Gruppo Agenti Generali e della provinciale Sna di Bologna... (Fonte: Assinews)

«Sedersi al più presto al tavolo con l'Ania per risolvere le questioni serie e importanti che gravano sulla nostra categoria, come per esempio quella della rivalsa (per le nuove generazioni) e del Fondo Pensione (per gli agenti uscenti), che si trova notevolmente ridotto, e penalizzato, con un disavanzo prospettico di circa 38 milioni di euro. Queste sono solo alcune delle deleterie conseguenze dovute al fatto che con l'ANIA i nostri sindacati, Sna e Unapass, non parlano più da anni. “Dovremmo smetterla con la “politica dello scontro” e riprendere la “politica del confronto”».

Un pensiero che, per certi versi, è simile a quello di tanti altri presidenti di Gruppo, e presidenti provinciali e soprattutto di numerosi agenti non iscritti ad alcun Sindacato.

«Ho seri dubbi nella ripresa delle relazioni industriali con l'Ania se perseveriamo con l'obiettivo del plurimandato che, ricordo, esiste già in Italia, come libera scelta e non come “obbligo”, sin dal 2007, con i limiti previsti dalla legge, dalla cultura imprenditoriale, della storia del nostro Paese e, soprattutto, dalle peculiarità del cliente italiano, del nostro mercato e dalle scelte distributive delle singole imprese. In Italia l'agente in esclusiva e le Imprese sono nate insieme circa 200 anni fa, facendo buoni affari e sarebbe un grave errore cercare di distruggere il nostro sistema che è uno dei più tutelati al mondo. Certamente ha bisogno di essere migliorato e rinnovato. Il nostro sistema assicurativo, composto da tre figure: impresa, intermediario e cliente, non permette che un'impresa possa esistere senza cliente, ma è altrettanto vero che un intermediario assicurativo senza impresa non può esserci. Invece, al contrario un'impresa senza intermediario può fare ugualmente business, tramite le filiali dirette, telefoniche, internet, banche, poste, supermarket, ecc. come appunto avviene in altri paesi. Ho la sensazione che oggi si voglia far passare il messaggio in base al quale l'agente che sceglie di lavorare per una sola compagnia non faccia l'interesse dei clienti e che la sua attività sia ormai vecchia e superata. Non è certo il plurimandato che può creare concorrenza in un mercato oligopolico mondiale assicurativo diviso tra circa 15 grandi gruppi finanziari, in tutto il mondo. Anche altri settori, come per esempio quello delle automobili o dei sistemi operativi informatici, sono in mano a pochi big. A mio avviso, non è il negoziante o l'intermediario multimarca che potrà far diminuire i prezzi e sconfiggere il sistema economico-finanziario della globalizzazione, che tra l'altro non è in assoluto un fattore negativo, poiché grazie appunto alle fusioni per incorporazioni sono stati salvaguardati tanti posti di lavoro e tante famiglie». Anche il consumatore si sente più sicuro e ha maggiori garanzie post-vendita quando entra in un negozio in esclusiva.

«Lo Sna», prosegue Cirasola, «invece di informarci su questioni fondamentali per la nostra professione e per la nostra redditività, come appunto il Ccnl Dipendenti e la “debacle” del Fondo pensione, si preoccupa di comunicarci che alcuni suoi rappresentanti sono andati a Washington, per costruire il Ponte sul mondo. Lo Sna c'è già andato nel dicembre del 2006 ed io ero uno dei delegati. In quell'occasione abbiamo constatato

che l'America è veramente un altro mondo. Pochi giorni fa i vertici dello SNA hanno "cacciato via" in tronco il proprio direttore per problemi di bilancio, e adesso ci addossiamo le spese per quattro persone per un viaggio studio all'estero già fatto? Sarebbe meglio che ci preoccupiamo prima di costruire il "ponte sullo stretto di Messina", visto che la Sud Italia, non si trova neanche un mandato, altro che America. Lo scorso anno abbiamo speso circa 61.000 euro per "Quota di adesione a Organismi Internazionali", più spese viaggi per convegni internazionali, più traduzioni e quest'anno abbiamo fatto un preventivo di altri 58.000 euro. Auspico che questi costi portino a risultati concreti. Forse anche in Europa, dove il Bipar è in mano prevalentemente ai broker, sarebbe, necessario, per ottenere qualcosa, sedersi ad un tavolo con il presidente dell'Associazione delle Imprese Assicuratrici Europee che, tra l'altro, per questo triennio, è italiano». Cirasola, poi, ritorna sul modello americano. «Personalmente sono convinto che sono gli americani che devono venire in Italia a imparare il mestiere d'intermediario di assicurazione e non il contrario», afferma. Alcune compagnie made in USA sono già arrivate e sono subito scappate via dal nostro mercato, definito ad alto rischio, in particolare nel ramo RCA.

«In Usa, diventare un agente in esclusiva (cosiddetto "captive") di una compagnia solida, che fa pubblicità in TV, investe in marketing, arreda uffici prestigiosi nei centri della grandi metropoli, offre alcune tutele di stabilità di rapporto, è un sogno che molti independent-agent vorrebbero realizzare, ma non tutti ci riescono. E allora mi viene da pensare: forse i plurimandatari presenti in esecutivo nazionale Sna sognano di diventare agenti esclusivi di Compagnie primarie di assicurazione e, non riuscendoci, hanno tentato, con amara delusione, di obbligare le imprese a conferire loro un mandato, su semplice richiesta? A mio avviso, in questo momento, gli agenti monomandatari, che occupano l'80% del mercato italiano, non si sentono adeguatamente rappresentati dai nostri attuali dirigenti dello Sna che si sono forse dimenticati che l'intermediario indipendente, vale a dire colui che non deve dare conto alle strategie delle compagnie e che si sente libero imprenditore, in Italia esiste già da circa 30 anni e si chiama broker. Fare il broker o l'agente è una libera scelta imprenditoriale. Nei paesi anglo-sassoni esistono prevalentemente broker e i pochi agenti che operano hanno tutele ridottissime. Proprio come succede in Usa, dove non esiste né il Fondo Pensione, né l'Accordo Impresa Agenti, e via dicendo, e dove, faccio notare, gli agenti captive sono sempre di più e invece gli independent sono sempre meno».