

PRIMO PIANO

## Cattolica incorpora Fata

Nella giornata di ieri è stato stipulato l'atto di fusione per incorporazione di Fata Assicurazioni in Cattolica Assicurazioni, "facendo seguito a quanto già comunicato in data 5 aprile 2016 e 4 ottobre 2016", precisa il gruppo veronese in una nota. Tale scelta, scrive Cattolica, "costituisce l'ultimo passo di un percorso di rapida ed efficace integrazione di Fata all'interno del gruppo, coerente con la scelta strategica di Cattolica di rafforzarsi nel comparto agroalimentare anche in seguito alla conclusione di accordi di portata strategica con realtà associative di primaria importanza". Cattolica precisa che se le iscrizioni dell'atto presso gli uffici del Registro delle imprese competenti avranno luogo entro il prossimo 31 dicembre, la fusione acquisterà efficacia da tale data, con effetti contabili e fiscali dal primo gennaio 2016; se invece le iscrizioni dell'atto avranno luogo entro il 31-03-2017, la fusione acquisterà efficacia da questa data, con effetti contabili e fiscali dall'1-1-2017. L'incorporazione di Fata era stata preparata nei mesi scorsi con la nascita di un centro di ricerca sulla gestione del rischio, l'avvio di un piano di analisi territoriale sulle specificità del settore agricolo, e di un programma di formazione del personale e delle reti a cura dell'Osservatorio agroalimentare.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

## Le persone passano, le idee restano

**Dopo diversi mesi da voce "contro" all'interno dello Sna, Giorgia Pellegrini ha lasciato la propria carica di presidente della provinciale di Roma. In questa intervista spiega il perché della sua scelta, ma parla anche dei principali fronti caldi per gli agenti, a partire dal mancato rinnovo dell'Ana**

Dopo aver ricoperto per molto tempo il ruolo di presidente della provinciale Sna di Roma, **Giorgia Pellegrini** alcune settimane fa si è dimessa dall'incarico. Dimissioni date in polemica con l'indirizzo politico dell'attuale Esecutivo nazionale del sindacato.

Pellegrini ha iniziato la propria carriera professionale a 20 anni, inizialmente in società con il padre Carmine, poi da sola. Oggi ha un socio ed è plurimandataria **Allianz** e **Tua**. È vice presidente del **Gama** (gruppo agenti Milano Allianz), ed è stata vice presidente nazionale di Sna, nell'Esecutivo nato nel 2012. In questa intervista illustra tutte le ragioni che hanno portato alle sue recenti dimissioni, evidenziando il suo punto di vista in merito a tutti i principali fronti caldi che coinvolgono gli agenti di assicurazioni.



Giorgia Pellegrini

**Negli ultimi anni, in qualità di presidente della provinciale romana di Sna, ha assunto posizioni non sempre in linea rispetto a quelle dell'Esecutivo nazionale. Questo l'ha esposta a critiche, ma anche a elogi. Poi, il mese scorso, a sorpresa, sono arrivate le sue dimissioni. Vuole darcene una spiegazione con la schiettezza che la contraddistingue?**

Così come ho scritto nella lettera che, per schiettezza e coerenza, ho ritenuto opportuno inviare agli iscritti della provinciale romana, questo Sna non mi appartiene più. C'è della demagogia dilagante che, a mio avviso, non sta portando, alcun risultato alla nostra categoria e che, in taluni casi, ha portato anche dei danni visibili. Nonostante sugli organi di stampa dello Sna si continuino a vantare vittorie epocali per gli agenti, ciò che osservo è che non siamo stati in grado, in questi anni, di aprire alcun tavolo di trattativa, instillando nella testa di molti che *trattativa* sia sinonimo di *svendita*. Eppure, ricordo che nel 2012 il primo punto del programma elettorale della *Lista Demozzi* era: distensione e diplomazia. Lascio valutare ai lettori se questo impegno sia stato disatteso o meno. La mia sensazione è che, al di là di ciò che si vuole far credere, dire sempre no, sottraendosi al confronto, sia molto facile. Difficile è affrontare i problemi e cercare di risolverli. *(continua a pag. 2)*

**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Quando ero componente dell'Esecutivo, ricordo che fu organizzata in sede Sna una *lezione di sindacalismo* durante la quale ci fu insegnato che per compattare un'associazione è necessario avere sempre un nemico da combattere: questo è ciò che meglio sa fare questo esecutivo. Anzi, per non sbagliare, di nemici ne abbiamo ricercati molti: l'**Ania**, **Anapa**, alcuni presidenti di gruppo... Fino a quando ho potuto, ho cercato di stimolare gli iscritti al sindacato e gli amici presidenti provinciali a un'analisi un po' più approfondita dei singoli eventi e calata nella realtà che viviamo: se da una parte alcuni possono non essere stati concordi con i miei modi, talvolta troppo diretti, dall'altra credo che molti abbiano condiviso le mie analisi. Perché, dunque, ho lasciato la carica? Perché ritengo che chi ancora crede nei valori fondanti dello Sna si sia allontanato, stanco di essere denigrato e preso in giro da siffatte strumentalizzazioni; e penso anche che chi non lo ha fatto non abbia comunque più voglia di esprimersi. E questo porta a dire che, almeno per ora, questa situazione non cambierà.

**Il nuovo presidente della provinciale romana, Sergio Sterbini, e il nuovo esecutivo, sono provenienti al 100% dalla sua vecchia squadra. Cambierà comunque qualcosa?**

Da quando sono stata eletta per guidare la provinciale di Roma, ho instaurato con la mia squadra un rapporto di grande condivisione. Molti hanno voluto identificare le posizioni assunte dalla sezione romana come *personali della presidente*, ma in realtà la democrazia e il dibattito interno sono sempre stati per me valori irrinunciabili, tanto da avermi portato a privilegiare come vice presidente **Sergio Sterbini**, presidente attuale, nonostante le differenze tra noi, caratteriali e politiche, siano piuttosto evidenti. Ho molto apprezzato quindi, nonostante le mie dimissioni siano giunte improvvisamente anche per loro, la disponibilità di tutti a proseguire il percorso iniziato insieme, e il loro impegno a mantenere inalterata la linea politica della provinciale. Perché questo è ciò che vogliono gli iscritti: la provinciale di Roma si è sempre distinta, e deve continuare a farlo. Se così non fosse, sarò la prima a ricordare all'Esecutivo e al presidente l'impegno assunto con chi li ha eletti.

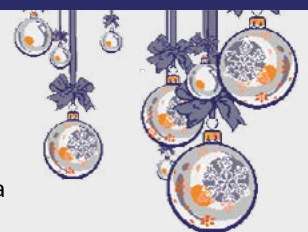
**Si vocifera che durante la sua presidenza, la presa di posizione dell'Esecutivo provinciale di Roma in merito al controverso spot pubblicitario di Prima.it abbia creato non poco imbarazzo allo Sna. Vuole spiegarci il suo pensiero?**

Nel luglio di quest'anno l'esecutivo di Roma ha approvato una mozione nella quale sollecitava il sindacato a prendere posizione a difesa degli interessi di tutta la categoria, contro lo spot pubblicitario di **Prima.it**. Nella stessa mozione si faceva riferimento al fatto che lo sconcerto aumentava considerando che la principale mandante di questo intermediario risultava essere la **Nobis**, con cui il sindacato intrattiene rapporti commerciali importanti, non ultimo la gestione della cassa malattia dei dipendenti, e sulla quale, quindi, si sarebbe dovuto, a nostro avviso, intervenire. Ritengo che tale affermazione non sia assolutamente lesiva degli interessi della compagnia, ma che invece, di fronte alle rimostranze della compagnia che si è sentita offesa, lo Sna abbia ritenuto dover chiedere scusa e offrire, quale risarcimento danni, degli articoli su *Sna Channel* e pubblicità su *L'Agente*. Quando sono venuta a conoscenza di questa decisione sono rimasta sbigottita soprattutto perché mentre da una parte ci si presenta come *i difensori degli agenti rispetto ai mostri compagnie*, dall'altra è bastato che una compagnia, immotivatamente, alzasse la voce perché ci si prestasse addirittura a chiedere scusa e risarcire i danni su un argomento, tra l'altro, che ha indignato tutto il mondo degli agenti, anche i non iscritti ad alcun sindacato.

**Lei non ha mai fatto mistero di non condividere la posizione dello Sna sulle soluzioni per ripianare il disavanzo del Fondo pensioni agenti. Ora che si è trovata una soluzione positiva e il Fonage è tornato alla gestione ordinaria, ha rivisto le sue posizioni?**

La soluzione che si è trovata non la definirei affatto positiva. La **Covip**, applicando un principio meramente matematico, ha fatto quello che chiunque avrebbe potuto fare: quello che lo stesso consiglio di amministrazione uscente aveva proposto nell'ultima riunione, andata deserta proprio per evitare che la proposta, ritenuta impresentabile, fosse approvata. (continua a pag. 3)

## Buone feste e buon 2017



La redazione di **Insurance Connect** va in vacanza per le feste di Natale dal 24 dicembre all'8 gennaio 2017. Resteranno sempre a disposizione tutti i contenuti di *Insurancetrade.it*, con le interviste e gli approfondimenti. Dal 27 al 31 dicembre saranno anche caricati nuovi video tratti dall'ultimo convegno sull'Rc auto, organizzato da Insurance Connect.

*Insurance Daily* sarà di nuovo nelle vostre caselle email da lunedì 16 gennaio 2017, mentre la *Newsletter del giovedì* tornerà giovedì 12 gennaio.

A tutti i lettori di *Insurancetrade.it*, *Insurance Daily* e *Insurance Review*, vogliamo augurare i migliori auguri di buon Natale e felicissimo anno nuovo.

L'anno che sta per concludersi è stato emozionante, faticoso, ricco di sorprese (belle e brutte) e certamente pieno. Il nostro impegno è stato come sempre massimo e siamo grati a voi lettori della crescente attenzione con cui ci seguite. Continuate a farlo.

Auguri a tutti e buon anno.



(continua da pag. 2)

Certo, il disavanzo, almeno per ora, è ripianato, ma con tagli di molto superiori a quelli che si sarebbero potuti applicare sapendo gestire una trattativa con Ania, che abbiamo categoricamente rifiutato, o semplicemente accettando il piano del commissario **Ermano Martinetto**.

Ma questo avrebbe comportato l'assunzione di una responsabilità che non è nel dna di questo Esecutivo.

**Dopo il congresso dello scorso ottobre, lei è stata eletta vice presidente del gruppo agenti Milano Allianz (Gama). Lei ritiene che sia ancora necessario un Accordo nazionale agenti e in caso affermativo, come crede che si possano riallacciare le relazioni con Ania?**

L'accordo nazionale è un valore che andrebbe difeso a tutti i costi, ma che necessiterebbe di essere rivisto alla luce del nuovo contesto che le norme e il mercato hanno disegnato. Ci sono colleghi, ad esempio, che pagano rivalse ormai insostenibili, e che rendono difficile anche il ricambio generazionale. Senza interlocutore (l'Ania) però questa rivisitazione non è possibile. Ho forti dubbi che esistano le basi perché questo dialogo si possa riaprire. Purtroppo, anche su questo fronte, abbiamo sprecato una grande occasione quando, dopo anni di silenzio, era stato riaperto il tavolo delle trattative con l'allora responsabile della distribuzione **Franco Ellena**. Approfittando anche di un interlocutore ostico ma grande conoscitore del mercato e degli agenti, si sarebbe dovuto trattare fino all'ultimo prima di abbandonare il tavolo. E invece, se non ricordo male, non si è arrivati neanche ai primi articoli. Nel frattempo, le compagnie, molto più brave di noi a difendere i propri interessi, stanno andando avanti tentando di aggirare l'ostacolo, trasformando gli articoli fondamentali dell'accordo in pattuizione privata, inserendoli nei singoli mandati dai quali viene rimosso qualsiasi riferimento all'Ana 2003. Anche su questo la provinciale di Roma ha invitato lo Sna a intervenire ma a tutt'oggi nulla è stato fatto. Quando questo tipo di mandati si saranno diffusi, che interesse avrà più l'Ania a scrivere un nuovo accordo? Possibile che non siamo mai in grado di prevenire le situazioni piuttosto che gridare allo scandalo quando i buoi sono già scappati dalla stalla?

**La trattativa per l'Accordo nazionale vedrebbe al tavolo anche Anapa RetelmpresAgenzia, che ormai risulta accreditata presso le istituzioni. Pensa che i gruppi agenti dovrebbero trovare più rappresentatività?**

Dovrebbero avere a mio avviso una rappresentatività reale non soltanto sul rinnovo dell'accordo ma, più in generale, nella definizione degli obiettivi strategici del sindacato. Invece, se da una parte ci si vanta di una grande sintonia tra i Gaa e lo Sna, dall'altra i gruppi e i loro presidenti sono costantemente messi sotto accusa. In un mondo in cui il confine tra trattativa di primo e secondo livello è sempre più labile, il supremo interesse degli agenti potrebbe essere garantito e protetto solo da una collaborazione tra chi, a livelli diversi li rappresenta. Ciò necessiterebbe di reciproco rispetto e fiducia, cose che nella realtà non vedo, e quindi troppo spesso è il gruppo a rappresentare senza alcun dubbio il primo interlocutore per l'iscritto in difficoltà e gestire i problemi quotidiani, ed è sempre il gruppo che finisce per dover risolvere autonomamente delle situazioni per poi essere puntualmente messo sotto accusa. È un circolo vizioso che sa più di tribunale dell'inquisizione che di giusta collaborazione.

**Il Gama, il suo gruppo agenti nato all'indomani dello spin off di alcune agenzie ex Milano (UnipolSai) ad Allianz, ha gestito la difficoltà di relazionarsi con una nuova mandante. Come sono i rapporti con il gruppo storico degli agenti Allianz, anche alla luce delle posizioni che hanno visto l'Associazione agenti Allianz (Aaa) in contrapposizione con la compagnia?**

Il passaggio in Allianz è stato senza dubbio traumatico per tutti gli agenti che provenivano dal mondo **UnipolSai** ma non posso negare che la compagnia sia dimostrata disponibile ad alleviare le pene degli agenti con contributi economici importanti. Ora che la 'fase di emergenza' sta per concludersi e le peculiarità del mondo ex UnipolSai si stanno affievolendo, il confronto con l'Aaa a nostro avviso risulta strategicamente indispensabile. Dopo una lunga fase di conoscenza, è di pochi giorni fa l'avvio di un progetto reale di condivisione e confronto che si svilupperà in una serie di incontri a partire dal prossimo anno, ma che fin da subito ci vede coinvolti insieme in tutti i tavoli e commissioni con la compagnia.

**Per concludere, una domanda secca sul futuro: come vede i prossimi anni per gli agenti di assicurazioni, e quale sarà il suo ruolo all'interno dello Sna?**

Io credo che le compagnie e il mercato non possano ancora fare a meno degli agenti, e i risultati lo dimostrano. Questo però non sarà vero per sempre quindi, come categoria, dovremmo essere in grado di immaginare i cambiamenti necessari per garantire al maggior numero di agenti di restare sul mercato. Le compagnie lo stanno già facendo, e quindi il compito dei gruppi agenti è vigilare affinché le opportunità che oggi sono offerte anche dalla tecnologia, non finiscano per agevolare la disintermediazione.

Per quanto riguarda il mio ruolo all'interno dello Sna, a differenza di molti, credo che non servano cariche o poltrone per esprimere il proprio pensiero, e quindi continuerò quello che ho fatto fino a ora anche da semplice iscritto. Poi chissà. Come dico spesso: le persone passano e le idee restano.

**Carla Barin**

# Insurance Review

Strategie  
e innovazione per  
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica  
dinamica e immediata.  
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento  
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su  
[www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)  
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865



## Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)