

PRIMO PIANO

Cattolica, due arresti per corruzione

L'onda lunga dell'inchiesta Mose investe anche Cattolica Assicurazioni. Con una nota pubblicata nella tarda serata di venerdì, la compagnia ha infatti annunciato l'esecuzione, "nei confronti della società, di un provvedimento di perquisizione e sequestro". L'ordinanza sarebbe stata emessa nell'ambito di un procedimento penale avviato dalla Procura della Repubblica di Venezia che vede indagati, tra gli altri, il collaboratore della compagnia Albino Zatachetto e Giuseppe Milone, responsabile amministrativo.

Secondo quanto riferito in conferenza stampa da Bruno Cerchi, procuratore capo di Venezia, le indagini sono state eseguite dai finanziari del nucleo di polizia tributaria di Venezia: i sospetti sarebbero partiti a seguito di un'intercettazione eseguita nell'ambito dello scandalo Mose. L'inchiesta ha portato finora a 16 misure cautelari, di cui due arresti domiciliari. L'ipotesi di reato è corruzione, con gli indagati che avrebbero elargito regali ad alti ufficiali della Guardia di Finanza, oltre che a uomini dell'Agenzia delle Entrate, per evitare controlli e sanzioni fiscali.

La compagnia, conclude la nota, "sta seguendo e seguirà con attenzione lo sviluppo delle indagini, prestando la massima collaborazione alla magistratura, nella quale ripone piena fiducia".

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Agenti, la strada per l'unità sindacale resta in salita

L'obiettivo di unire le due rappresentanze generaliste in una nuova e unica rappresentanza, è condivisibile, ma è abbastanza difficile da realizzare nel breve periodo, spiega Massimo Congiu, che in questa intervista affronta tutte le tematiche che sono state motivo di frizione tra Anapa e l'Aau di Enzo Sivori

Sono passate solo poche settimane dall'uscita dell'Aau di Enzo Sivori da Anapa Rete ImpresAgenzia. Una decisione che lo stesso Sivori ha motivato nel dettaglio in un'intervista a questo giornale, e che è stata dettata soprattutto dallo scarso impegno nel perseguire l'unità delle rappresentanze generaliste. All'indomani dell'abbandono di Anapa, il solo esponente dell'associazione a contattare Sivori è stato il past president, Massimo Congiu (il quale, tra l'altro, è iscritto proprio all'Aau). In questa intervista, l'ex presidente di Unapass tocca tutti gli argomenti che sono stati forieri di incomprensione con Sivori. Congiu afferma di credere all'unità sindacale, ma ammette l'esistenza di due distinte visioni in campo: quella dell'agente indipendente, sostenuta dallo Sna, e quella, sostenuta da Anapa, dell'agente, mono o plurimandatario, che professionalmente rappresenta una o più compagnie.



Massimo Congiu, past president di Anapa Rete ImpresAgenzia

Enzo Sivori ha riferito che lei è stato l'unico a contattarlo dopo la comunicazione dell'uscita dell'Aau da Anapa Rete ImpresAgenzia. È rimasto stupito da questa scelta?

Come agente iscritto all'Aau, ho sentito naturale contattare il presidente dell'associazione agenti a cui sono iscritto da 26 anni. Ho confermato il pieno rispetto per sua scelta di restare autonomo dalle due rappresentanze, ma non condivido affatto le motivazioni dell'uscita da Anapa Rete ImpresAgenzia. Dopodiché, come capita nella vita o in politica, le associazioni devono avere le porte girevoli, si entra e si esce: quando accade nessuno se ne deve avere a male o, viceversa, se ne dovrebbe rallegrare. Ci saranno molte altre occasioni per confrontarsi sulle questioni che riguardano gli agenti e i gruppi agenti. *(continua a pag. 2)*

INSURANCE REVIEW su TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

La scelta dell'Aau di Sivori non sembra una decisione polemica nei confronti di Anapa Rete ImpresAgenzia, quanto piuttosto una critica mossa, più in generale, al ruolo delle rappresentanze generaliste: una rappresentanza generalista unita, sostiene Sivori, ha molta più autorevolezza in tutti i tavoli di trattativa.

Concordo con la sua giusta constatazione: in effetti, l'uscita di Sivori non è in polemica nei confronti di Anapa, e le strumentalizzazioni che se ne stanno facendo confermano la poca buona fede di chi ne è artefice, e la scarsa propensione alla sana autocritica. Tra l'altro, continua a essere iscritto ad Anapa un numero molto significativo di agenti **UnipolSai**. L'unità delle due rappresentanze, intesa come costituzione di una nuova e unica rappresentanza, è un obiettivo condivisibile, ma con senso di realismo è abbastanza difficile da realizzare nel breve periodo; infatti, non vedo da parte dell'attuale presidenza di Sna la volontà di aprirsi a questa possibilità. C'è un tema sul quale sono chiamati a dire la loro anche i gruppi agenti, e cioè quale modello di rappresentanza oggi sia più adatto per le nuove sfide del mercato affinché il canale agenziale continui a essere la prima scelta del cliente e delle compagnie. Oltre che a essere più credibili nei confronti delle istituzioni, dovremmo cominciare a esserlo anche nei confronti dei due terzi dei colleghi che non sono iscritti né ad Anapa né a Sna.



Enzo Sivori, presidente dell'associazione agenti UnipolSai

Crede che l'obiettivo dell'unità sindacale sia effettivamente ancora perseguibile? A suo avviso, quali sono i principali punti che dividono la visione di Anapa Rete ImpresAgenzia da quella dello Sna?

Credo all'unità sindacale e ciascuno di noi è impegnato a costruirla. Ci sono attualmente due visioni in campo: quella dell'agente indipendente, sostenuta dallo Sna, e quella, sostenuta da Anapa, dell'agente, mono o plurimandatario, che professionalmente rappresenta una o più compagnie. E due differenti modi di approcciarsi: quello di Sna, un po' troppo simile al metodo di Susanna Camusso, e quello di Anapa, che invece si ispira a quello delle rappresentanze del lavoro autonomo come Confcommercio e Rete Impresa Italia. Altra cosa, invece, è presentarsi alle istituzioni, Anapa e Sna, con una visione unitaria su alcune delle questioni che riguardano la categoria; anche nel recente passato questo è avvenuto con Sna e con le associazioni dei broker nei confronti di **Ivass**. Purtroppo, alla prima occasione di confronto con il **Mise** sulla **Idd**, contrariamente alla decisione concordata di non presentare singolarmente alcuna piattaforma, lo Sna ha fatto il contrario: eppure, tutte e quattro le rappresentanze sostengono la stessa posizione del **Bipar** sulla **Idd**.

Qual è la posizione di Anapa Rete ImpresAgenzia sul tema del Ccnl? Su quali aspetti, in particolare, si sono generate le incomprensioni tra Sivori e il resto della dirigenza della vostra associazione?

Dal febbraio 2016 ho approfondito il testo della **Idd** e i suoi effetti sugli intermediari: sinceramente, non vedo alcun effetto diretto della **Idd** sul **Ccnl**. Altra cosa è proseguire sui principi di flessibilità di cui il mondo del lavoro in generale oggi necessita rispetto, ad esempio, alle novità del digitale, e introdurli nella trattativa per il rinnovo del **Ccnl**. La figura del lavoratore atipico, in parte come dipendente e in parte come freelance, già sperimentata nel settore bancario è tema di confronto nell'ambito della trattativa in corso.

Affinché il rinnovo del **Ccnl** possa essere coerente all'evoluzione del mondo del lavoro, la commissione trattante di Anapa, composta da validi colleghi professionisti rappresentativi di differenti tipologie di agenzie, è stata integrata da ottimi consulenti del lavoro di Confcommercio. Laddove non ci convincono le posizioni delle rappresentanze sindacali, la posizione di Anapa è stata sempre ferma e coerente, tanto da sospendere la trattativa stessa, il 24 maggio scorso, ancor prima della formalizzazione delle dimissioni di Sivori e degli altri due colleghi Aau.

Le trattative sul **Ccnl** si possono interrompere o sospendere, e i rinnovi rinviarli nel tempo finché non c'è reciproca soddisfazione tra le parti, ma la via di trovare altre controparti è una scorciatoia che contrasta con la serietà istituzionale che una rappresentanza datoriale deve sempre avere. (continua a pag. 3)





(continua da pag. 2)

Un altro tema di incomprensione è quello relativo al Fondo pensione agenti. Sivori ha lamentato il fatto che la vostra associazione avesse consigliato a dei colleghi di uscire dal Fonage. Qual è la vostra posizione relativamente a questa critica?

Sivori, va ricordato, ha sostenuto pubblicamente la posizione di Anapa in merito all'adesione al piano di **Ermanno Martinetto**, commissario di **Fonage**. Un piano che, se fosse stato adottato, avrebbe evitato la misura dei tagli operati dall'intervento della **Covip**, e avrebbe obbligato le compagnie a versamenti aggiuntivi. Nonostante la critica argomentata nei confronti della gestione **Fonage**, non risulta invece alcuna comunicazione di Anapa ai colleghi di sospendere i versamenti in **Fonage**, proprio perché non corrisponderebbe alla volontà di Anapa. Non vi è dubbio che quanto accaduto in **Fonage** ha determinato disaffezione da parte di moltissimi colleghi, che già dal 2013 sospesero per convinzione propria i versamenti, e non ha certo convinto gli altri 10 mila agenti attivi che non vi hanno mai aderito. La soluzione che alcuni gruppi agenti hanno trovato con le rispettive mandanti, proprio per sanare quel periodo di sospensione dei pagamenti al **Fonage** (come hanno fatto il gruppo agenti **Generali Italia**, il gruppo agenti **Vittoria** e altri), non *simpatizza* per alcuna soluzione perché lascia piena libertà di scelta ai singoli agenti se proseguire i versamenti nel **Fonage** o in altri strumenti.

Secondo lei, e secondo Anapa, sul fronte del Fondo pensione agenti è possibile fare di più? È un punto su cui potrebbe essere possibile avviare un dialogo con lo Sna?

Il **Fonage**, dopo i tagli della **Covip** e i meccanismi di penalizzazione introdotti, si è di fatto trasformato in un fondo a contribuzione definita, come **Anapa** ha sempre auspicato. Riteniamo che una gestione affidata non a un comitato politico, ma a professionisti della gestione degli investimenti dei versamenti dei colleghi, sia una soluzione più efficiente; in questo, lo **Sna** e l'**Ania** non hanno inteso seguirci. L'aver lasciato che fosse **Covip** a operare i tagli alle pensioni in corso e a quelle future ha creato forti squilibri e iniquità, che andrebbero individuate e sanate. Continuare a garantire i casi di invalidità o di morte in autoassicurazione è una

strada che va cambiata verso la sottoscrizione di strumenti assicurativi più efficienti e maggiormente garantisti per chi potrebbe trovarsi nei casi di invalidità, o per i loro eredi. Attualmente chi si trova in queste situazioni riceve somme irrisorie. Occorre evitare lo squilibrio finanziario del fondo mantenendo le promesse agli agenti sulla base delle raccomandazioni della **Covip**. Esistono situazioni che possono minare l'equilibrio strutturale del **Fonage**: oltre 10 mila agenti attivi non versano al **Fonage**, solamente il 12% degli agenti attivi ha meno di 40 anni, e un numero ormai costante di agenti migra dalla sezione A del **Rui** verso altre sezioni. Queste sono alcune delle questioni sulle quali auspichiamo una disponibilità al confronto da parte di **Sna**.

C'è un altro fronte caldo che resta pendente sul futuro della vostra categoria: il rinnovo dell'Ana. Sono stati fatti dei passi avanti per tornare a sedersi al tavolo della trattativa con le imprese? Esistono delle chance di dialogo con lo Sna per assumere delle posizioni comuni?

Sul fronte della riapertura del tavolo per il rinnovo dell'Ana se ne è discusso con **Ania** a incontri separati. Vediamo se **Ania** darà seguito con i fatti alle parole di apertura. Speriamo che lo **Sna**, contrariamente a quanto accadde nella trattativa del 2013, sia disponibile a costruire una piattaforma comune e a rimanere fino in fondo al tavolo della trattativa prima di procedere con esposti vari.

In conclusione una domanda sull'Idd: quali saranno, secondo lei, gli ambiti più impattanti della direttiva sull'operatività quotidiana degli agenti? In che modo lei crede che i suoi colleghi debbano prepararsi al meglio?

La **Idd**, innanzitutto, aumenta il perimetro dei soggetti autorizzati a distribuire prodotto e servizi assicurativi (compagnie, comparatori e ancillari), passando dal concetto di intermediazione a quello della distribuzione. E questa è già una prima importante novità sostanziale. L'obbligo prevalentemente in capo alle compagnie di costruire prodotti adeguati per target e canale sin nella fase della loro progettazione (il cosiddetto **Pog**) potrebbe aprire l'era dei prodotti standardizzati; l'obbligo in capo agli intermediari di definire una strategia commerciale sulla base dei propri target necessità della disponibilità di un proprio **CrM**. Il nuovo obbligo di informazione in capo agli intermediari di essere *imparziale* nei confronti del cliente durante una trattativa snaturerebbe la figura dell'agente e la relegherebbe a quella del mediatore. Immaginate un consulente di vendita della **Bmw** che, dopo la trattativa con il cliente, cioè dopo aver raccolto tutte le informazioni sul cliente e le sue aspettative, e dopo averlo adeguatamente informato sui singoli prodotti, dovrebbe astenersi dal proporgli la **X5** perché l'obbligo di imparzialità lo dovrebbe invece spingere a non forzare la chiusura della trattativa, ma a dire al cliente che comunque potrebbe rimanere soddisfatto anche da un **Audi Q7**, che purtroppo lui, magari anche plurimarca, non vende.

Beniamino Musto



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.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

NORMATIVA

*regole
degli avvocati*

18 ATTUALITÀ

*I tassi, veri
per il vita*

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo 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

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

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it