

# UNA NUOVA FASE DI DIALOGO

*Con il Congresso nazionale di Bologna si apre una nuova, storica, fase per il Sindacato Nazionale Agenti. Ad avviare un nuovo corso nel segno della continuità è il cambio al vertice, con la nomina del presidente Giovanni Metti. Che dovrà rispondere con efficacia alle richieste di cambiamento provenienti dagli stessi agenti, dal mercato, dai clienti*

Di Maria Rosa Alaggio

Circa il 68% di preferenze ha sancito per **Giovanni Metti** la nomina a nuovo presidente dello Sna. Dopo il Congresso di Bologna di inizio febbraio, che ha posto fine a una campagna elettorale dai toni accesi, dove la corrente "Ghironiana" rappresentata da Metti si contrapponeva a un candidato d'eccellenza come Vincenzo Cirasola, vicepresidente Sna e presidente del Gruppo agenti Generali, inizia una nuova, storica, fase per il Sindacato.

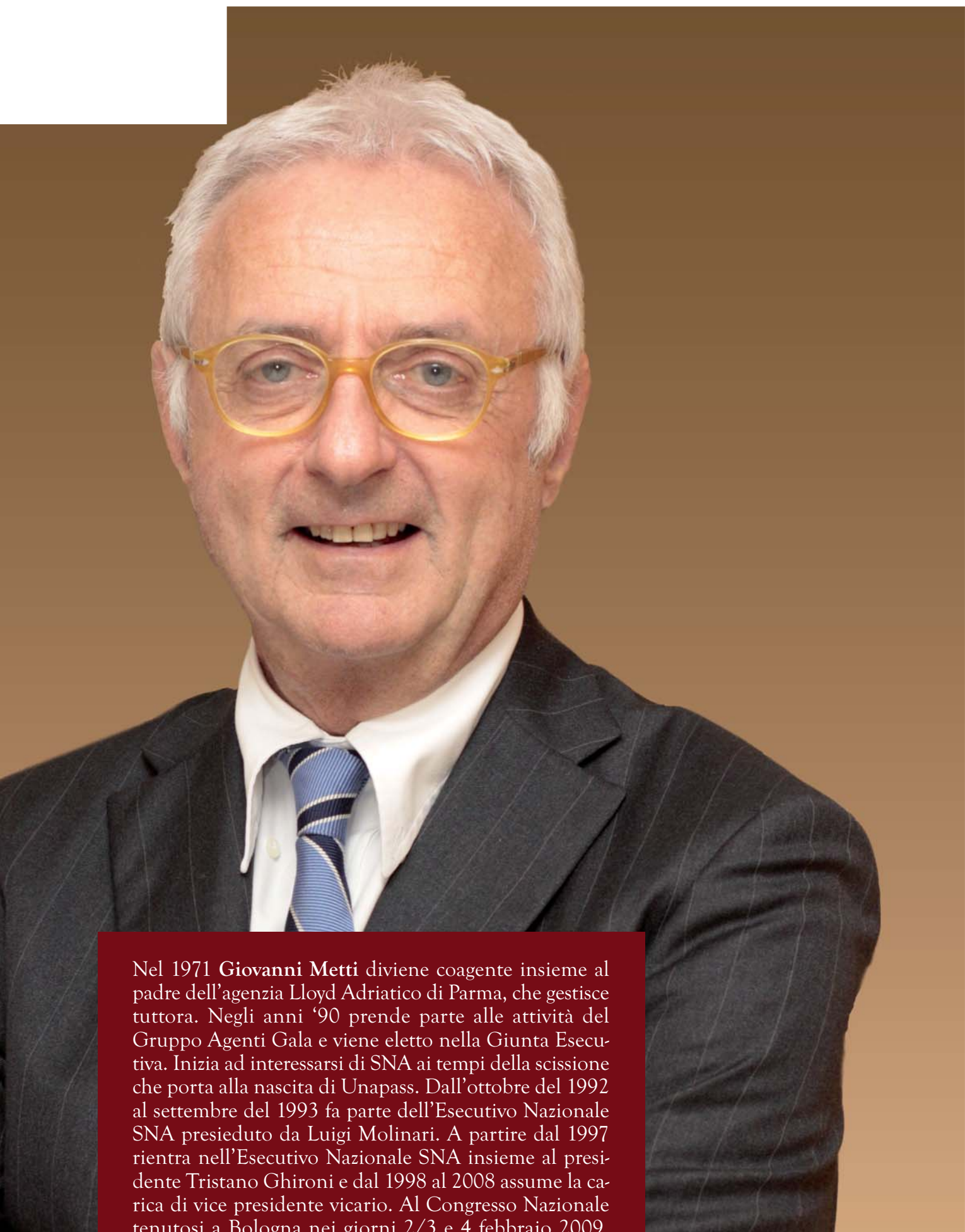
Ad avviare questa nuova fase è certamente il cambio al vertice, che nel segno della continuità annuncia un rinnovato impegno nel sostenere gli interessi della categoria, ma non solo. Perché a richiedere segni tangibili di cambiamento nelle attività del sindacato sono gli agenti stessi, i presidenti dei gruppi aziendali, il mercato, i clienti. Al di là delle polemiche su quanto fino ad oggi lo Sna è stato in grado di conquistare per gli agenti (una delle critiche più importanti, lo ricordiamo, è quella di aver gestito male i rapporti con l'Isvap), il futuro dello Sna si basa sulla capacità di raggiungere obiettivi fondamentali per la categoria: dialogo con le istituzioni, difesa della legge 40, recupero della redditività economica dell'impresa agenzia, creazione di una confederazione Sna-Unapass, capacità di aggregare una più ampia base di agenti. Dovrà raggiungere questi obiettivi, è l'opinione di molti agenti, senza puntare solo sul plurimandato (che diventerebbe invece indispensabile per l'agente a fronte di politiche restrittive da parte delle compagnie). Gli esiti di queste sfide, indubbiamente impegnative, sono destinati a

condizionare l'assetto del mercato assicurativo, il futuro della rete agenziale, da sempre colonna portante del sistema distributivo del nostro paese, la relazione con i clienti. Al centro delle possibili evoluzioni, infatti, resta sempre il cliente, il consumatore, al quale occorre rivolgere con trasparenza e professionalità il prodotto assicurativo che più si adatta alle sue esigenze di protezione. Ma per superare queste sfide servono interventi concreti, volontà di aprire con tutte le parti (anche all'interno della stessa categoria degli agenti) un tavolo di confronto reale, efficace, collaborativo e costruttivo.

**Come commenta il risultato del XLII Congresso nazionale Sna e il relativo segnale di fiducia che gli elettori hanno espresso eleggendola?**

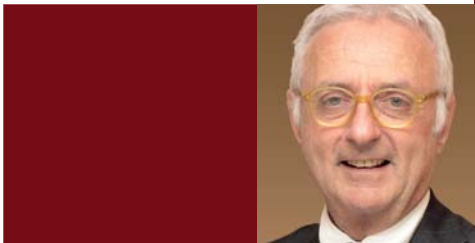
Sono molto soddisfatto di come si è svolto il Congresso, soprattutto per come si è riusciti a condurre il dibattito dopo una campagna elettorale dai toni particolarmente aspri. Non penso ci siano vincitori e vinti, né mi interessa soppesare se il risultato provenga da una larga maggioranza o meno: la mia nomina ci investe di una grande responsabilità nel portare a termine gli obiettivi dichiarati nel nostro programma, che cercheremo di realizzare con grande impegno e con un maggiore coinvolgimento dell'intera categoria. Sappiamo che incrementare il numero degli iscritti, per qualsiasi tipologia di associazione, rappresenta una tra le sfide più difficili: noi ci proponiamo di aumentare nei prossimi mesi il numero degli iscritti al Sindacato (ricordo che attualmente allo Sna aderiscono circa





Nel 1971 **Giovanni Metti** diviene coagente insieme al padre dell'agenzia Lloyd Adriatico di Parma, che gestisce tuttora. Negli anni '90 prende parte alle attività del Gruppo Agenti Gala e viene eletto nella Giunta Esecutiva. Inizia ad interessarsi di SNA ai tempi della scissione che porta alla nascita di Unapass. Dall'ottobre del 1992 al settembre del 1993 fa parte dell'Esecutivo Nazionale SNA presieduto da Luigi Molinari. A partire dal 1997 rientra nell'Esecutivo Nazionale SNA insieme al presidente Tristano Ghironi e dal 1998 al 2008 assume la carica di vice presidente vicario. Al Congresso Nazionale tenutosi a Bologna nei giorni 2/3 e 4 febbraio 2009, viene eletto presidente nazionale SNA e la sua lista ottiene il 68,5% dei consensi.

## L'INTERVISTA



*La priorità immediata è impedire che vi sia un ritorno al monomandato e l'abolizione del diritto di recesso annuale dei contratti pluriennali per aprire un dialogo più costruttivo con le istituzioni, oggi stiamo cercando di recuperare i rapporti con l'Isvap e di creare le condizioni necessarie per raggiungere gli obiettivi attesi*

*La possibilità di scegliere il plurimandato garantisce agli agenti un potere contrattuale che prima non avevano e che conduce le compagnie a rendersi più competitive nei confronti delle proprie reti*

8.600 agenti) attraverso un collegamento più stretto con le periferie e una rinnovata collaborazione con i gruppi aziendali.

**La sua nomina apre una nuova fase della vita dello Sna. Una fase che richiede, a detta di molti, un maggiore senso di autocritica. Quali sono, a suo avviso, i possibili interventi per migliorare l'attività del Sindacato?**

Quando si richiede "autocritica" verso quanto fatto dal sindacato in passato bisogna capire su quali basi si formula questa richiesta (che mi trova particolarmente coinvolto, visto che negli ultimi nove anni ho partecipato attivamente alla vita dello Sna). E' chiaro che un po' di sana autocritica giova a chiunque: su questa base posso confermare che abbiamo bisogno di far conoscere, più di quanto sia avvenuto in passato, le nostre attività e l'importanza che queste rico-

prono per la categoria.

Se invece la richiesta di autocritica si riferisce a una presunta carenza nel far valere fino in fondo le nostre ragioni nei confronti delle istituzioni, circa i regolamenti Isvap e in materia di recupero di redditività delle agenzie, allora il discorso cambia: ricordo che stiamo parlando di trattative ostiche, che presentano infinite difficoltà, interessi contrastanti ed equilibri non facili da gestire (per chiunque). Certo, si poteva fare di meglio, ma si poteva anche fare peggio! Ad ogni modo, per aprire un dialogo più costruttivo con le istituzioni, oggi stiamo cercando di recuperare i rapporti con l'Isvap e di creare le condizioni necessarie per raggiungere gli obiettivi attesi.

**Quali sono le priorità con cui lo Sna si deve immediatamente confrontare?**

La priorità immediata è impedire che vi sia un ritorno al monomandato e l'aboli-





zione del diritto di recesso annuale dei contratti pluriennali (emendamenti 12.1 e 12.2 al DDL n. 1195, in discussione alla X Commissione del Senato). L'approvazione di questi emendamenti ci riporterebbe al passato, rappresenterebbe un passo indietro rispetto a quanto invece fatto finora per tutelare i clienti e per creare un rinnovato rapporto con le mandanti, più aperto a proposte concorrenziali tra loro e a una maggiore attenzione alle esigenze dei consumatori. E proprio in questo senso posso affermare che il nuovo Esecutivo ha già riportato il primo successo, condividendo con le associazioni consumeristiche la conferenza stampa organizzata a Roma il 17 febbraio contro gli emendamenti, durante la quale si sono poste le basi per intensificare la collaborazione con i consumatori.

**Con l'introduzione del plurimandato i Decreti Bersani intendono favorire un sistema maggiormente concorrenziale. Ciò non significa ritenere che il plurimandato rappresenti la panacea per tutti i mali. Qual è la posizione dello Sna verso questa osservazione?**

E' a tutti noto che lo Sna si è battuto per oltre dieci anni affinché si arrivasse all'abolizione dell'esclusiva. Per anni abbiamo lavorato ad un percorso che non è mai stato osteggiato né in sede di congresso né in esecutivo. Il plurimandato rappresenta una vittoria per la categoria perché fornisce agli agenti la possibilità di fare una scelta, di divenire imprenditore di se stesso. Ma poter scegliere non significa assolutamente che tutti gli agenti debbano passare al plurimandato: è però indubbio che la possibilità di scegliere garantisce agli agenti un potere contrattuale che prima non avevano e che conduce le compagnie a rendersi più competitive nei confronti delle proprie reti, proponendo

loro l'offerta migliore da offrire al cliente. Su questa base sarà possibile creare un sistema aperto alla concorrenza, con uno sviluppo sorprendente dell'offerta, delle capacità distributive degli agenti e del mercato. Non a caso, dopo dieci anni di incrementi tariffari a due cifre, nel 2008 le tariffe auto sono diminuite, a detta della stessa Ania, del 2,7%, ovvero del 7% al lordo dell'inflazione.

**Perché allora gli agenti non scelgono di diventare broker?**

Perché il broker è un consulente del cliente, che gestisce la propria relazione con il cliente selezionando le offerte di-

sponibili sul mercato. L'agente riceve un mandato da una compagnia, la rappresenta e apporta valore tramite l'incarico che ha ricevuto. Perché un agente non dovrebbe avere la libertà di scegliere più compagnie, quando invece le mandanti possono diversificare i canali distributivi e vendere polizze per esempio tramite il canale diretto, togliendo fette di mercato alla rete agenziale? Non escludo che un certo numero di agenti possa fare la scelta di optare per il brokeraggio, ma le due attività rimangono nettamente distinte. Il broker si rivolge preferibilmente ai grandi rischi, mentre agli agenti è affidato il compito di presidiare il territorio. Tendenzialmente il core business delle strutture agenziali resta infatti il mass marketing, le famiglie, le professioni e le Pmi, senza comunque tralasciare i grandi clienti.

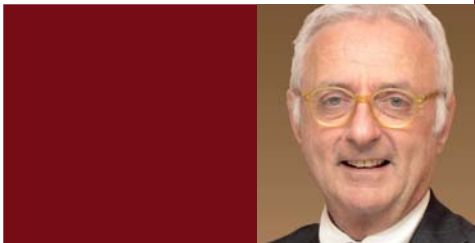
**Come giudica la definizione di agente "parasubordinato"? Quanti agenti vogliono davvero essere imprenditori?**

La possibilità di scegliere più compagnie svincola gli agenti dalla condizione che taluni definiscono di "parasubordinato", perché riduce le conseguenze, disastrose, di una revoca. In caso di revoca, infatti, l'agente monomandatario perde tutto ed è costretto a lasciare alla compagnia tutto il valore che ha costruito nel tempo. Avere questa consapevolezza è il primo passo per far evolvere il ruolo dell'agente che, come detto, oggi ha la possibilità di divenire imprenditore di se stesso. Ma anche nel quotidiano, un agente indipendente è meno soggetto al condizionamento derivante dalle compagnie nella gestione della sua impresa agenziale.

**Ciò significa che lo Sna privilegia gli agenti plurimandatari?**



## L'INTERVISTA



*Lo Sna intende riallacciare con i Gruppi aziendali un rapporto che si era incrinato negli ultimi tempi. Subito dopo il congresso abbiamo infatti organizzato con i presidenti dei gruppi una riunione informale, con l'intento di incontrarsi istituzionalmente per avviare un percorso comune basato su politiche condivise, su rinnovate sinergie, su nuove partnership, tese a rafforzare l'intera categoria*

*Nella nascita di una confederazione Sna-Unapass, il sindacato che rappresenta il maggior numero di iscritti dovrà dimostrare una disponibilità maggiore, senza pretendere di ricoprire un ruolo dominante nel processo di unificazione*

No, assolutamente. Considero lo Sna un organismo unico e indiviso, che non rappresenta solo gli agenti plurimandatari o solo quelli monomandatari. L'importante è che tutti possano avere la possibilità di scegliere liberamente. Chi sceglierà il monomandato, nel contesto attuale, avrà comunque più potere contrattuale rispetto al passato.

**Quale sarà il ruolo affidato ai Gruppi aziendali?**

Lo Sna intende riallacciare con i Gruppi aziendali un rapporto che si era incrinato negli ultimi tempi. Subito dopo il congresso abbiamo infatti organizzato con i presidenti dei gruppi una riunione informale, con l'intento di incontrarsi istituzionalmente per avviare un percorso comune basato su politiche condivise, su rinnovate sinergie, su nuove partnership, tese a rafforzare l'intera categoria. Tengo a precisare che durante questa riunione

tutti i partecipanti hanno affermato la necessità di difendere la legge 40 e di scongiurare il rischio di un ritorno al passato.

**Come si sta muovendo lo Sna per concretizzare la tanto auspicata nascita della confederazione Sna-Unapass?**

Ritengo ormai opinione comune (tanto per Sna, quanto per Unapass) che sia molto più semplice per tutti lavorare con un'unica rappresentanza. Si tratta solo di trovare il percorso più efficace per arrivare, nel più breve tempo possibile, alla riunificazione. Bisognerà cioè capire quale procedura seguire (per esempio scioglimento dei due sindacati e costituzione di un nuovo soggetto politico comune). A questo obiettivo si arriverà con una convinzione: il sindacato che rappresenta il maggior numero di iscritti dovrà dimostrare una disponibilità maggiore, senza pretendere di ricoprire un ruolo dominante nel processo di unificazione.

