



Macerata, 1° aprile '20

## LETTERA APERTA AI COLLEGHI

Credo sia opportuno spiegare bene ed in modo compiuto l'attività e soprattutto il pensiero del GAAT ad un mese dall'inizio dell'emergenza Coronavirus.

In data **9 marzo** si è svolta la **prima call** sull'argomento: un confronto tra il sottoscritto, il Presidente GA-GI Vincenzo Cirasola ed i Vertici della Compagnia.

Abbiamo **chiesto ed ottenuto** immediati interventi finanziari, formalizzati quindi ai Gruppi Agenti in data 11 marzo: l'immediata sospensione dell'addebito delle rate di rivalsa in corso per 6 mesi; l'anticipo delle tempistiche di liquidazione degli importi di Incentivazione dovuti sulla base dei risultati del 2019; la sospensione, per tutte le Agenzie, del pagamento delle partite finanziarie scadute e dei piani di rientro concordati con la Compagnia (ad es. accolti di debito, piani di rientro finanziamento soci, etc.) per i prossimi 3 mesi; un ulteriore periodo di 60 giorni per i termini di incasso delle regolazioni premio, con mantenimento della provvigione di acquisto, per i contratti con Regolazione premio e la sospensione temporanea per 60 giorni del recupero delle franchigie dovute; la formalizzazione dell'impegno ad adottare una particolare tolleranza sul rispetto dei parametri di realizzazione dei target, per tutti i programmi in cui è previsto un contributo economico della Compagnia a fronte di risultati produttivi individuali.

In data **13 marzo** abbiamo formalizzato a Generali Italia **ulteriori richieste**, chiedendo di derogare alle lettere di nomina su "alcuni aspetti, sospendendo alcune operatività delle Agenzie nei confronti della Compagnia" in particolare, ma non solo, delle tempistiche di rimessa. Le abbiamo **ottenute**. Agevolazioni amministrative anch'esse utili in un periodo complicato.

In data **18 marzo** abbiamo **anche formalizzato la richiesta** di sospendere l'attività di Pruning del portafoglio Danni non auto, Retail e Imprese fino al 31 luglio 2020. **Accordata** il giorno seguente.

Questi i primi provvedimenti di questa prima fase.

Il GAAT ha poi **chiesto** in data **25 marzo** all'Amministratore Delegato ing. Sesana, con una mia lettera, **stanziamenti a fondo perduto** ed ho registrato, fin da subito, disponibilità di Generali anche in tal senso.

La richiesta è stata ripetuta in data **27 marzo** con una **lettera** questa volta **congiunta GA-GI - GAAT**. Faccio notare come i due Gruppi Agenti appartengano ad organizzazioni Sindacali differenti e come in passato non siano mancate accese divergenze di opinioni e scontri anche duri su questioni politiche rilevanti. Abbiamo però deciso con convinzione e non solo per esigenze di circostanza di **unire le forze** e di presentare una proposta comune per chiedere una serie di misure extra a vantaggio delle Agenzie da noi rappresentate.

Un segnale di unità nell'interesse dei Colleghi in un momento tra i più insidiosi e difficili della storia delle assicurazioni in Italia.

Ho chiesto ma soprattutto abbiamo chiesto, abbiamo trattato e pur non essendo facile convincere una Compagnia a sostenere la perdita di reddito degli Agenti attingendo ai propri bilanci, abbiamo ottenuto anche questo. Ho dichiarato per giorni alla stampa di essere ottimista rispetto alla disponibilità di Generali, ben prima prima quindi di ottenere quanto richiesto, cioè forti riconoscimenti economici con investimenti reali ed a fondo perduto e proroga degli Accordi integrativi e relativi diritti di emissione. Quanto fatto va oltre, molto oltre, l'aspetto economico. Debbo e voglio riconoscere, perché l'ho apprezzato, lo spirito di squadra che il Presidente Cirasola ha saputo condividere con il GAAT. L'unione ha fatto la forza.

A questo punto, anche alla luce di questo importantissimo risultato e dei tanti già acquisiti nel tempo dal GAAT e spesso colpevolmente **snobbati da SNA**, non accetto più che vengano impartite ai Colleghi che rappresento, tanto meno al sottoscritto pretenziose lezioni; come quelle del maestro allo scolareto.

Provo allora sommessamente ad esprimere il giudizio dei Colleghi che rappresento ed il mio.

Inizio con il dire che il lavoro e i risultati sopra esposti già da soli spiegano (in parte) perché né il GAAT né il sottoscritto abbiano gradito e condiviso l'attività di SNA nel porre inutilmente "l'accento", con tempi e modi non solo discutibili ma evidentemente in contrasto con uno spirito e un lavoro di squadra che si imporrebbe in questo momento, sul fatto che la maggior parte dei risultati fino ad allora "portati a casa" dai Gruppi Agenti non fossero definibili tecnicamente quali contributi economici.

I Colleghi che rappresento, che ben più in là di taluni sanno guardare, li hanno invece apprezzati e credo che tutto quello che si riesce ad ottenere nell'immediato di una grave emergenza sanitaria, operativa ed economica come questa sia utile ed importante per iniziare ad affrontarla.

Non ci è piaciuto nemmeno vedere lo Sna sbandierare ad Ania prima la minaccia di non specificate iniziative sindacali, poi precisare, sempre ad Ania e a distanza di pochi giorni, una serie di richieste in una seconda lettera pur accorata, ma con fin troppe sbavature istituzionali. Il tutto senza coerenza con le richieste formulate al Governo; che invece si sarebbe dovuto coinvolgere con tempestività, precisione e competenza, attesa l'individuazione dell'attività agenziale tra quelle attività che dovevano (e devono) garantire un servizio essenziale alla collettività.

Quanto avvenuto non è ovviamente colpa di nessuno: né delle Compagnie né dei Sindacati né degli Agenti; ma tutti pagheremo un prezzo che non si sa ancora come calcolare. Non è certamente questo il tempo dei contrasti, delle minacce e della demagogia. Semmai esista un tempo giusto per queste cose. Aggiungo quindi essere sbagliato negare, alla luce di quanto sopra esposto, che le Compagnie, o perlomeno Generali, non abbiano agito a fianco degli Agenti con tempestività e senso di responsabilità. Lo ribadisco dopo averlo affermato più volte nei giorni scorsi nel pieno della trattativa perché è utile affermare la verità per agevolare la trattativa stessa. Per questo sono state fuori luogo le comunicazioni di Sna che svilivano inutilmente i primi immediati provvedimenti.

Agenti, Gruppi, Sindacati e Compagnie devono fare sistema e provare a sostenersi a vicenda in questa emergenza, cercando di superare divisioni e personalismi demagogici.

Se proprio vogliamo cercare dei responsabili o delle parti alle quali rimproverare qualcosa certamente non possiamo trascurare il Governo, che ha chiamato la Categoria a garantire "nel rispetto delle norme igienico-sanitarie" il servizio senza aiutarla minimamente, specialmente nei primi giorni. Basti il richiamo alla sanificazione dei locali, in un contesto in cui non si trovavano prodotti per sanificare!

Al Presidente del Consiglio, invece, si è ritenuto di chiedere: la decontribuzione del personale dipendente, l'inserimento codice Ateco Agenti di Assicurazione ai fini della cassa integrazione in deroga per il personale dipendente e l'esenzione totale o parziale IMU per gli Agenti di Assicurazione possessori di immobili strumentali all'attività esercitata. Misure tutte che vedremo se, quando e in quale misura saranno adottate e, soprattutto, se saranno efficaci nell'arginare l'onda della recessione che vediamo all'orizzonte.

Sarebbe stato utile (ed è più opportuno che a farlo sia un Sindacato) precisare e chiedere al Presidente del Consiglio (a cui SNA ha scritto ma non su questo) che gli Agenti di Assicurazione non sono dei dipendenti e che quindi hanno anzitutto bisogno di sostegno in primo luogo economico e finanziario (di cui anche il Governo dovrebbe farsi carico) per adempiere a quanto loro richiesto, cioè di continuare a fare impresa (mettendo a rischio la propria salute) per servire la collettività.

SNA invece minaccia ANIA ma continua ad essere indulgente o, meglio, un po' confuso, nei confronti del Governo.

È legittimo pensare che il Governo, che ci chiede di garantire il servizio alla collettività, si sarebbe dovuto preoccupare anche della salute nostra, dei nostri dipendenti, dei collaboratori e sarebbe stato “il minimo sindacale” da chiedere nella lettera sopra citata di SNA.

E non sarebbe stata una questione economica (evidentemente), bensì di principio: il riconoscimento del ruolo sociale della nostra professione.

Pongo anche, e deve essere affrontato per onestà intellettuale, un tema di coerenza legata al fatto che Agenti che lavorano con più Compagnie, ed in Gaat ce ne sono molti, in concorrenza tra loro (i plurimandatari ma non solo) pretendano aiuto da una singola Mandante. Ci siamo più volte definiti “imprenditori” e adesso allora è al limite della coerenza “pretendere” forme assistenziali. Vanno chieste e nel giusto modo, non pretese, altrimenti bisognerebbe ammettere, e non voglio farlo, che eravamo rapiti più dall’effimero orgoglio di affermare di essere imprenditori che da reale convinzione.

L’ onore è importante e non possiamo svenderlo smentendo noi stessi.

Aggiungo, come se non bastasse quello di cui sopra, che le lettere ad ANIA non sono state condivise, come si sarebbe dovuto fare, all’interno del Comitato dei Gruppi. In oramai tanti giorni di emergenza ho passato parecchio tempo in continue conferenze telefoniche: con i Colleghi, con la Compagnia, con consulenti vari. Ad oggi mai con il mio Sindacato che pure ha inoltrato due lettere a firma anche di tutti i Gruppi Agenti. Lunedì è finalmente arrivata una convocazione per venerdì. Ulteriori cinque giorni che si lasciano trascorrere in un momento di emergenza nel quale il confronto dovrebbe essere utile e quindi urgente. I “pieni poteri” non risiedono nei valori di una democrazia; tanto meno di una organizzazione che si vorrebbe di natura sindacale.

La non efficace azione di SNA nei confronti delle Istituzioni governative è confermata anche dal messaggio di sabato sera del Presidente del Consiglio il quale afferma "abbiamo lavorato tutto il pomeriggio con i sindacati".

Quello degli agenti di assicurazione non c’era.

Il Presidente del Consiglio, sempre nello stesso discorso, ringrazia elencando quasi tutte le Categorie che restano in attività: dai medici agli infermieri alle forze dell’ordine, fino a citare gli autotrasportatori ed i commessi dei supermercati, ma gli Agenti di Assicurazione no. Ribadisco allora, e questa potrebbe essere un’ulteriore prova, il fatto che la voce degli Agenti di assicurazione e delle difficoltà che stanno affrontando non è arrivata nei tempi e nei modi nei quali sarebbe invece dovuta arrivare.

Sarebbe stato strategicamente giusto e corretto fare sistema e conseguentemente giusto portare avanti con ANIA una trattativa per tutti gli Agenti di Assicurazione, responsabilizzando e coinvolgendo il Governo che ci chiede appunto di servire la collettività.

Ribadisco allora che dobbiamo fare sistema e provare a sostenerci a vicenda con le Compagnie in questa emergenza. Certamente facendo valere con determinazione i nostri interessi ma evitando di abbaiare alla luna.

Doveva farlo SNA. Una trattativa con ANIA per tutti gli Agenti, il problema coronavirus è trasversale.

Invece si è scelta la strada di delegare ai Gruppi Agenti ciò che SNA, con la forza di un Sindacato, dovrebbe fare subito.

Se poi i Gruppi non otterranno risultati, la responsabilità sarà la loro, per non aver fatto tutto il possibile o, peggio ancora, per non aver eseguito ciò che SNA ha suggerito. Già visto!

Soprattutto si rischia che alcuni Colleghi non riescano ad accedere ad aiuti essenziali in questo momento ed un Sindacato dovrebbe agire, fare, non limitarsi a delegare ai Gruppi Agenti.

Sono troppo vecchio di vita sindacale per accettarlo senza denunciarlo.

E soprattutto è troppo seria la guerra che stiamo combattendo a causa di questo maledetto virus, un nemico subdolo, insidioso e invisibile, che sta minando la nostra vita professionale, rendendo ancora più fragile e debole una Categoria già provata. La nostra è infatti una Categoria molto indebolita nel corso degli ultimi anni a causa di errori ed omissioni anche dei Rappresentanti degli Agenti. A livello politico, diciamo la verità, sono pochissimi e spesso non di primissimo piano quei politici che si occupano di noi. Il numero degli iscritti in sezione A è in costante calo oramai da anni. I provvedimenti legislativi ci penalizzano sempre più, nonostante l'intervento, in qualche caso lodevole, di SNA. Qualche successo ogni tanto, qualche modifica a nostro favore alle varie regolamentazioni la registriamo ma mettendo le stesse sulla bilancia insieme alle tante normative che ci penalizzano il peso di quest'ultime sarebbe enormemente maggiore. La bilancia peserebbe dalla parte della burocrazia, un peso che ci sta schiacciando.

Facciamo allora un altro ragionamento: SNA in quanto Sindacato non ha ottenuto nulla con la sua attività in un mese di emergenza. Non mi risultano risposte formali del Presidente del Consiglio e nemmeno di ANIA.

Perché allora non si minaccia il Governo (con ANIA si è fatto) ? Molti Sindacati lo hanno fatto.

Mancano le risposte. Dovevano arrivare ed essere anche tempestive altrimenti diventano inutili.

Se ANIA non si confronta con SNA in questo momento è scontato che lo farà ancor meno in tempi "normali".

E questo sta diventando un problema serio.

“L'illusione è la gramigna più tenace della coscienza collettiva: la storia insegna, ma non ha scolari”, una bellissima e significativa frase di Antonio Gramsci che scrissi qualche giorno fa a Colleghi con i quali si ragionava di questi fatti. Vorrei evitare di vedere la Categoria subire l'ennesima mortificazione per poi consolarsi tra qualche mese con promesse di riscatto magari anche ben confezionate.

Cosa si poteva (e forse si può ancora) fare di diverso?

Una trattativa unica con ANIA collegando e rendendo coerenti le richieste con quanto è necessario chiedere al Governo che va coinvolto e responsabilizzato quanto prima.

Si poteva e si può ancora cercare unità e confronto con tutti. In un momento come questo è doveroso cercare dialogo ed unità della Categoria. Si sarebbero dovuti coinvolgere, da subito, tutti i Presidenti di Gruppo. Si ascoltano e si spiega (condividerla in questo regime sembra addirittura chiedere troppo) loro la strategia prima di metterla in atto. Non si agisce per poi chiamarli a fare. Si rischia di essere inefficaci oltre ad aver dimostrato totale mancanza di consapevolezza della realtà delle attività già in essere da giorni con le Compagnie.

Peccato. Si sono commessi grandi errori nel momento più delicato.

Non dichiaro queste cose per polemizzare, non è utile in questo momento, ma per imprimere un'auspicabile necessario cambio di passo e di atteggiamento da parte dei nostri Rappresentanti sindacali.

*Roberto Salvi*