

L'EDITORIALE

NOTIZIE DALL'AZIENDA

LETTERE ALLA REDAZIONE

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

pag. 2	C'è un futuro nell'INA?
pag. 4	"Agenzia Facile": ma sarà vero?
pag. 10	Esistono ancora le polizze RCAuto?
pag. 11	Riflessioni su "Obiettivo Previdenza"
pag. 12	Nuove nomine al vertice dell'INA
pag. 13	Subagenti o produttori?
pag. 14	Per avere una riforma organizzativa efficace occorre ...
pag. 15	Se non basta "Agenzia Facile", l'alternativa forse c'è
pag. 16	Quando lo scorporo è di Direzione
pag. 18	Perché associarsi all'ANSAINA
pag. 20	Quota associativa 2005

PRIMA FILA

Anno 2004, Numero unico
Dicembre 2004

Notiziario Periodico
dell'Associazione
Nazionale dei Subagenti
INA-Assitalia

Direttore Responsabile:
Luigi CAVINA

Registrazione Tribunale
di Venezia
N. 1125 del 4/10/1993

Redazione:
Via Torino, 107/A
30172 Mestre VE
Tel. 041 53.21.107
Fax 041 29.05.779

Responsabile di redazione:
Roberta Fedeli

Stampa:
Grafiche Liberalato
Mestre (Ve)

Gli appunti



Come già annunciato nell'ultimo numero pubblicato, abbiamo sospeso la stampa del nostro notiziario, in quanto le notizie le diffondiamo costantemente attraverso internet; tuttavia per raggiungere anche i latitanti alla nuova comunicazione, abbiamo deciso di pubblicare questo numero unico 2004.

Comunicazione dalla Segreteria

Sempre più numerosi sono i colleghi che si iscrivono utilizzando il nostro sito **www.ansaina.net** e grazie a questo trovano strumenti validi per svolgere meglio la professione. Entra anche Tu nel sito, visitalo e, se vuoi avere tutti i servizi dell'Associazione, iscriviti. Non perdere tempo!!!

Per effettuare l'iscrizione via internet segui le istruzioni che troverai nella casella "ISCRIZIONE SERVIZI" e sarai subito in rete con tutti i tuoi colleghi. Ti sentirai meno solo e più tutelato.

Invece per coloro che, per avere informazioni, preferiscono rivolgersi in Segreteria, gli orari sono i seguenti: **dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e, nel pomeriggio, dalle ore 14.30 alle ore 17.30, dal lunedì al venerdì.**

C'E UN FUTURO NELL'INA?

Si è da poco conclusa la 62^a assemblea ordinaria dell'Anagina e la stessa non ha perso l'occasione per autocelebrarsi, così come evidenziano le parole del suo Presidente Michele Manzari:

“Vogliamo che questa assemblea sia l'occasione per ricordare a tutti noi i valori fondanti della nostra Associazione, nata non solo per la tutela e la rappresentanza degli Agenti generali INA e ASSITALIA, ma anche per la promozione e la valorizzazione di una identità unica: quella della agenzia-impresa, un patrimonio di professionalità e imprenditorialità che compie 60 anni e che rappresenta un modello distributivo unico nel panorama europeo, con una raccolta complessiva di premi che nel 2003 ha raggiunto i 3 milioni di EURO. La nostra assemblea siamo certi che contribuirà a consolidare il dialogo tra le Mandanti e la nostra Associazione e ci auguriamo che, proprio da Trieste possa partire un nuovo grande progetto condiviso con le Mandanti.”

Inoltre Manzari ha chiesto alla proprietà “la possibilità di un confronto sempre più frequente e un potenziamento degli investimenti sulla rete che si renda concreto in azioni sui prodotti, in investimenti sulla formazione ed il reclutamento dei nuovi collaboratori e nel rinnovo dell'accordo economico giunto ormai alla sua naturale scadenza”.

Ebbene cosa dire del fatto che INA ASSITALIA subisce costantemente la perdita di collaboratori professionisti, che scelgono di passare alla concorrenza proprio per le attenzioni “imprenditoriali” che alcuni Agenti generali rivolgono alla rete di vendita?

Ebbene cosa dire del fatto che a noi Subagenti professionisti, imprenditori per questa Compagnia e che rappresentano nei 1200 punti vendita costituiti da Subagenzie l'INA ASSITALIA di fronte ai clienti, non è dato di vedere attuato un accordo contrattuale rinnovato il 30 gennaio 2001, disconosciuto dall'ANAGINA in marzo e per il quale siamo finiti di fronte al giudice? Le conclusioni della causa in corso tra ANAGINA e ANSAINA si attendono per il prossimo 12 aprile 2005.

Cosa dire dell'assenza della Compagnia in tutte queste vicende che hanno turbato e turbano profondamente l'organizzazione dell'INA ASSITALIA tanto da spingere persino qualche Deputato a fare una interrogazione scritta al Ministro del Lavoro?

Cosa dire del fatto che, ad oggi, per chi lascia la Compagnia non c'è la certezza di ricevere la dovuta liquidazione, che in molti casi avviene solo dopo il ricorso alla Magistratura?

Da ultimo riteniamo che urge rapidamente una revisione della rete di vendita dell'INA ASSITALIA, revisione da noi analizzata, studiata e prospettata agli organi competenti, ma che non può prescindere ed essere attuata se la Compagnia non instaura un rapporto innovativo con l'intera organizzazione commerciale, recependo le richieste ed i suggerimenti di coloro che, di fatto, la "rappresentano" sul mercato.

Per questi motivi gli atti del Congresso di Montecatini dell'ANSAINA sono stati inviati alle parti interessate (Proprietà, Compagnia, Parti Sociali) e si è chiesto un tavolo di trattative con le stesse per armonizzare la presenza della rete di vendita INA ASSITALIA alle esigenze dettate dalla Direttiva Comunitaria, non prescindendo da una forza imprenditoriale e professionale qual è quella dei Subagenti che rappresentiamo. Ci auspichiamo che gli stessi siano attenti a queste proposte concrete avanzate dalla più ampia rete di professionisti e di assicuratori operanti per una Compagnia in Italia (infatti, se l'ANAGINA rappresenta gli interessi di 209 Agenzie Generali, l'ANSAINA rappresenta gli interessi di oltre 1400 Subagenti professionisti, titolari di portafogli gestiti nelle 1200 agenzie di città sparse su tutto il territorio nazionale).

Il Consiglio Direttivo

NOTIZIE DALL'AZIENDA

“AGENZIA FACILE”: MA SARÀ VERO?

Abbiamo saputo della diffusione di un nuovo supporto elettronico che viene messo a disposizione dalla Direzione tramite le Agenzie Generali e ci siamo interessati a questa cosa per comprendere la funzionalità e l'utilità di questo strumento.

Come prima rileviamo che l'utente non è afflitto dalle difficoltà di installazione del prodotto e che lo stesso non presenterà problemi di stabilità visto che la tecnologia messa a disposizione risiede presso la sede della compagnia. Il computer usato per le procedure di Agenzia Facile si occupa soltanto di realizzare una connessione con un server esterno, perciò la probabilità che si verifichino problemi tecnici in loco è contenuta. E questo è senz'altro un bel passo avanti perché così si favorisce la diffusione del servizio.

Questa connessione al server esterno è frutto di una tecnologia sofisticata e molto controllata la quale deve consentire l'uso del servizio in condizioni di sicurezza e riservatezza. Caratteristiche che impongono delle restrizioni ragionevoli allo sfruttamento delle risorse di queste tecnologie.

La cosa più significativa da evidenziare, al riguardo, è che la connessione usata per l'impiego di Agenzia Facile non può essere paragonata a quella di una qualsiasi connessione internet. Il collegamento in questione, infatti, è controllato dal sistema centrale (server di Direzione) il quale filtra ogni transazione stabilendone le regole e controllandone i flussi. Insomma, a garanzia del corretto funzionamento della procedure, il server di Direzione controlla tutto quello che viene fatto dall'operatore consentendo o negando certe attività secondo le proprie necessità. Questa caratteristica ci fa capire che non possiamo usare lo strumento per un uso diverso da quello per il quale viene fornito. Perciò se un Agente necessita di normali servizi internet dovrà procurarsi un'altra connessione, preferibilmente con un altro computer, per svolgere in completa libertà le attività che gli occorrono.

Chiarito questo aspetto di fondo entriamo nel merito delle funzionalità di Agenzia Facile.

Prima di trattare dei servizi offerti ricordiamo che Agenzia Facile è una finestra su Danni 2000 e che le dimensioni della finestra sono regolate dall'Agenzia mandante che può modificarne i contorni entro certi limiti. Ciò per anticipare che Agenzia Facile non potrà fare cose diverse da Danni 2000 e che le funzionalità dello strumento potrebbero essere diverse sul territorio a seconda delle differenti configurazioni rilasciate.

Le Agenzie di Città disporranno, così, di un prodotto progettato per le necessità della Direzione e che non tiene conto di molti lavori che l'Agenzia di Città deve svolgere. Diciamo, per chiarezza, che le operatività comuni di questi due soggetti troveranno una risposta in Agenzia Facile sempre che l'autore di questo progetto sia interessato a recepire le utilità dei punti di contatto, cosa che potrebbe avvenire in modo massiccio nel prossimo futuro.

Stando così le cose l'Agenzia di Città si può aspettare di avere a disposizione un prodotto che offre alcune cose interessanti ma che non propone alcuna soluzione per molti servizi necessari ad una Agenzia che ha rapporto diretto con la clientela e che deve relazionare sia con la Mandante che con tutti gli operatori ad essa collegati.

I servizi offerti da Agenzia Facile al momento riguardano:

- la gestione anagrafica
- il portafoglio delle polizze
- l'emissione della r.c.auto

e poco altro.

ANAGRAFICA

La prima cosa da segnalare è una significativa disfunzione del sistema il quale non è ancora in grado di filtrare una selezione dei clienti dell'Agenzia di Città. La consultazione dell'anagrafica clienti, infatti, mette a disposizione di qualsiasi Agente l'intera lista dell'anagrafica dell'Agenzia Generale con la quale collabora. Così ogni operatore può consultare la lista di tutti i clienti e non solo dei propri.

Questa cosa non è funzionale ad una corretta gestione del lavoro e si auspica che venga corretta velocemente ma fino ad allora i dati trattati saranno disponibili senza questo tipo di filtro.

NOTIZIE DALL'AZIENDA

Superato questo aspetto osserviamo che il sistema implementa anche delle funzioni "marketing" le quali consentono di raccogliere informazioni quali: il numero di telefono, le relazioni tra clienti, ecc. con l'obiettivo di far diventare questo archivio anagrafico molto più funzionale, quasi come se fosse l'agenda dell'Agenzia di Città.

Non possiamo immaginare se questo progetto riuscirà a decollare, ma possiamo aggiungere che occorre molta cautela nella gestione di queste informazioni. Infatti questi dati sono assoggettati alla normativa sulla privacy ed Agenzia Facile non offre un supporto adeguato in questa direzione. L'operatore che volesse capire se il cliente ha autorizzato il consenso a fare un certo uso dei propri dati rimane imbarazzato davanti alle risposte del sistema. La maschera che interroga i consensi privacy del cliente propone il consenso che il contraente ha dato per ciascuna polizza e non anche per la persona perciò non è possibile capire se è possibile gestire i dati personali. Ma non basta può pure accadere che un cliente abbia dato un consenso positivo per una polizza e negativo per un'altra ... in questo caso l'operatore non saprà più come comportarsi e nel dubbio la normativa gli impone di considerare il consenso del cliente come negato !

Ad ogni buon conto possiamo avvalerci di questa consultazione per verificare se i consensi raccolti sono stati registrati tutti correttamente e chiedere / fare l'aggiornamento di quelli errati.

L'analisi dell'anagrafica clienti propone anche altre tematiche di un certo interesse ma per non appesantire questa analisi diciamo che è un prodotto ancora acerbo il quale ha bisogno di maturare molto prima di poterci fare affidamento e ricevere un servizio affidabile.

Piuttosto dobbiamo osservare che, in ogni caso, l'uso dell'anagrafica clienti di Agenzia Facile non risponderà alle esigenze delle Agenzia di Città più organizzate che necessitano di una pluralità di postazioni di lavoro con ulteriori filtri interni per i singoli operatori dell'Agenzia di Città perché questa cosa non è stata prevista. Agenzia Facile viene rilasciata all'Agente di Città il quale ha un suo unico profilo che non può essere adattato alle esigenze organizzative della sua agenzia.

PORTAFOGLIO

Qui ci sono poche cose da osservare. Si tratta della stessa procedura di Danni 2000 sulla quale lavora l'Agencia Generale e quindi del cuore del sistema che lavora come già sappiamo. Dobbiamo solo segnalare che questo progetto, partito con i rami danni, avrebbe già dovuto integrare anche il portafoglio INA ma questa operazione non è ancora compiuta perciò l'operatore dell'Agencia di Città avrà un servizio frammentato in attesa che il sistema funzioni a regime.

Sono state elaborate delle procedure per consentire un certo interfacciamento dei dati tra i due portafogli ma siamo ancora lontano dall'operare su di un solo sistema.

Per doverosa informazione si ricorda che il sistema consente la consultazione delle polizze in portafoglio con tutte le informazioni contenute in Danni 2000, che sono molte ma non proprio tutte. Perciò è possibile vedere tutti i dati contabili della polizza, delle quietanze, certi dati tecnici, ecc. ma si tratta di una operatività di mera consultazione. Non è consentito, ad oggi, di poter gestire questi dati.

Nell'ambito delle operazioni di portafoglio è previsto il rilascio del sistema PRONTO CASSA che consiste in una procedura per la redazione del rendiconto giornaliero degli incassi effettuati. Questa operazione, che ancora stenta a decollare, è senz'altro interessante per l'Agencia Generale ma crea problemi tecnici nuovi i cui risvolti sono tutti da analizzare (esempio: si può presentare il caso in cui un cliente che paga la propria polizza mensilmente con conto corrente postale intestato all'Agencia Generale si presenti in Agencia di Città a pagare la rata corrente e che in sede non abbiamo ancora contabilizzato la precedente. In fase di resocontazione On Line il sistema costringe ad incassare il precedente insoluto e non la rata della quale si rilascia la quietanza al cliente!!!!)

Va da sé, poi, che dietro a questa delicata operazione si celano nuovi aspetti giuridici da valutare attentamente in altra sede e le cui conseguenze dovranno essere attentamente ponderate prima di usare questa procedura elettronica. Altrettanta cautela dovrà poi essere osservata nei confronti del personale dell'Agencia di Città che opererà direttamente per conto dell'Agencia Generale sul sistema da essa rilasciato (facciamo un esempio per tutti, anche se gli argomenti sono molti: l'operatore che dovesse contabilizzare i premi si imbatte inevitabilmente in informazioni riservate soggette al rispetto delle normative sulla privacy. Dal momento che questo soggetto opera direttamente sul sistema dell'impresa diventa egli stesso un incaricato ai sensi della normativa della pri-

NOTIZIE DALL'AZIENDA

vacy ? Nel caso affermativo l'impresa dovrà conferirgli l'incarico perchè la persona sia autorizzata a lavorare !!! è vero che questa cosa vale anche per le altre operazioni e non solo per quelle contabili ma queste sono ancora più delicate perché un errore dell'operatore potrebbe costare molto caro ... ma a chi? Ed in che misura??)

Insomma anche la parte migliore della procedura riserva degli argomenti da approfondire con cura ed attenzione prima di iniziare a lavorare con questo sistema.

RCAUTO

E' la cosa migliore, se si escludono le problematiche generali già accennate. Infatti questa parte di Agenzia Facile onora l'aggettivo. Tutti i problemi tecnici incontrati da coloro che hanno usato Archimede per le emissioni delle polizze spariscono ed il servizio è veramente valido.

Magari non si può fare proprio tutto in autonomia (non si può sostituire un ciclomotore con un motociclo) ma la collaborazione in diretta con gli uffici competenti della sede consente di risolvere queste cose in modo egregio.

In realtà Agenzia facile mette a disposizione anche altre cose, come la consultazione del sinistri, ma si tratta di procedure ancora allo stato embrionale che rilasciano poche informazioni e costringono l'operatore a dover contattare la sede con i canali ordinari per reperire le notizie che gli servono. Ovviamente si tratta di attività in corso di sviluppo ed è facile prevedere che saranno sviluppate in futuro.

A questo punto possiamo dare un primo giudizio di Agenzia Facile ed affermare che si tratta di un buon tentativo per venire incontro alle operatività delle Agenzie di Città ma che è ancora lontano da una efficiente funzionalità. A dire il vero ci saremmo aspettati qualcosa di molto migliore vista l'immensa gestazione dell'impresa che per la prima volta da quando è stata costituita mette a servizio della propria organizzazione commerciale uno strumento per lavorare. Questa cosa è ancora più eclatante se guardiamo in casa della concorrenza ma forse è meglio non farlo ed accontentarci di quello che ci viene messo a disposizione.

In fondo ci viene offerta una mano per lavorare meglio e questa è una cosa importante anche se non è corretto aspettarsi la soluzione alla maggior parte delle procedure con le quali dobbiamo fare i conti tutti i giorni:

- gestione delle organizzazioni commerciali di agenzia
- gestione delle provvigioni di agenzia e dei collaboratori
- gestione commerciale del portafoglio
- gestione dei preventivi e delle tariffe
- controllo di gestione dell'agenzia
- contabilizzazione della propria liquidazione
- tenuta della prima nota
- ecc. ecc.

tutte cose che ogni lettore conosce perfettamente e che possono essere oggetto di un progetto di Back-Office come sta avvenendo da molte parti nel settore delle assicurazioni.

Da diverse parti, infatti, gli agenti hanno già provveduto ad integrare le procedure di direzione con altre proprie, residenti su sistemi propri, per migliorare e massimizzare l'efficacia e l'economia del proprio lavoro.

Iniziative, queste, che col debutto di Agenzia Facile sono diventate impellenti proprio per evitare di crescere in modo informe o peggio ancora deforme.

Marco Ceredani

ESISTONO ANCORA LE POLIZZE R.C. AUTO?

Mi chiedo se le Compagnie di Assicurazione, compreso la Nostra, mentono sapendo di mentire o dicono la verità sulle polizze r.c.auto. Ancora oggi non si capisce se ci rimettono o ci guadagnano!

L'Assitalia sicuramente è a metà, oggi ci rimette, domani ci guadagna, dopodomani ci rimette. Questo è quello che si capisce dalle politiche aziendali, che oggi spingono il ramo auto e i rischi connessi con gare e incentivi vari, domani ci chiedono quasi gentilmente di eliminarle, dopodomani ci ricordano che l'auto non può essere trascurata, il tutto in un valzer romantico di Dirigenti che vanno e vengono, ognuno con la propria politica aziendale e una visione personale delle cose.

La nuova tariffa "AUTOPIU' PREMIUM" che doveva essere innovativa, credo che abbia fallito il suo scopo, perché pochi euro di differenza a fronte di penalizzazioni pesanti in caso di sinistro, non sono un incentivo, anzi sono un deterrente, perché, se si spiega bene la nuova tariffa, gli assicurati capiscono che hanno la via di fuga, cambiando Compagnia in caso di sinistro, ma in assenza di sinistri i clienti non vengono equamente premiati.

Non comprendiamo neppure come mai l'Assitalia non sia ancora riuscita a dotare tutte le subagenzie dell'emissione diretta dei contratti r.c.a., con conseguente grave perdita di tempo, che si traduce in un cattivo servizio al cliente, in un aggravio del lavoro in agenzia generale ed in un perdita economica per il subagente.

Il cattivo andamento dei sinistri ha portato alla chiusura di alcune agenzie generali e al loro declassamento in subagenzie, che vengono poi assorbite da altri agenti generali.

Infine dobbiamo osservare che l'andamento tecnico del rapporto sinistri/premi e la relativa frequenza degli stessi, premia spesso i subagenti rispetto alle agenzie generali. Il subagente ha infatti la possibilità di valutare direttamente la qualità dei clienti, seguendoli personalmente nel tempo e se gli viene richiesto, da parte della Compagnia o dell'agenzia generale, di selezionarli, eliminandoli al primo sinistro, subisce un grave danno, avendo spesso operato in cross-selling stipulando con il cliente rca anche contratti in altri rami.

Confidiamo che la situazione si evolva positivamente sia per noi, che, soprattutto, per la nostra clientela.

RIFLESSIONI SU “OBIETTIVO PREVIDENZA”

Ritengo che “obiettivo previdenza”, nuovo prodotto direzionale, presenti alcune novità rispetto a “orizzonte protetto”.

La prima peculiarità risiede nel mantenere invariata la scadenza originaria della polizza base, che trattiene quindi tutte le sue caratteristiche e prerogative quali detrazione fiscale, per certe tariffe consolidamento degli interessi, minimi garantiti più elevati di quelli attuali, Questi erano motivi per i quali molti colleghi si frenavano nel proporre “orizzonte protetto”, in quanto non volevano far perdere una serie di vantaggi ai propri assicurati: oggi questo motivo è venuto meno, in gran parte.

Un secondo aspetto interessante è la scelta che il cliente può compiere nel dirottare sulla FIP o sulla LINEA ATTIVA i minimi 550Euro aggiuntivi, potendo quindi contare a scadenza certa anche su questa integrazione.

Pare che anche i riscatti parziali speciali siano esenti da costi (incredibile!).

Ulteriormente il cliente può anche decidere di spostare meno denaro sulla FIP, potendo quindi contare su una maggiore liquidazione a scadenza certa. Infatti la Direzione comunica la cifra massima che si potrà prelevare con i riscatti speciali, cifra che resterà uguale per tutto il periodo dei 5 anni.

Gli aspetti negativi ritengo siano i caricamenti della FIP o della UNIT mediamente intorno al 6,5% più cifra fissa che vanno pesantemente ad inficiare il realizzo finale soprattutto in ipotesi di breve durata.

In secondo luogo la tassazione stessa della FIP, sia annualmente con ritenuta d'interessi che a scadenza con meccanismo di tassazione separata, rappresentano “pedaggi fiscali” che riducono senz'altro l'utile netto dell'operazione stessa. Certo in vantaggio della FIP rimane nell'aver posticipato a tempi futuri la tassazione dell'accantonamento con l'augurio che all'epoca l'aliquota media sia più bassa dell'aliquota marginale al quale l'assicurato - contribuente oggi è sottoposto. Da parte nostra adottare una soluzione di questo tipo comporta un maggior sforzo professionale nell'essere accanto al nostro cliente quali Consulenti Previdenziali e professionisti del settore.

In terzo luogo la stessa liquidazione della polizza base, giunta non lontano dalla sua scadenza, finalmente non più falciata dai costi assicurativi, potrebbe subire una pesante decurtazione visto che vengono spostate somme di denaro ingenti che, se lasciate al loro posto, avrebbero capitalizzato con il restante cumulo delle riserve matematiche fino a quel punto raggiunto.

Perché fare questa operazione, in conclusione? Ritengo che l'unico vantaggio sia la deduzione fiscale che si somma alla detrazione fiscale. Siamo tornati a parlare di vantaggi fiscali e abbiamo perso di mira l'obiettivo previdenziale. Ma davvero questo oggi è l'unico motivo per fare operazioni sulle polizze assicurative? Riflettiamoci.

NUOVE NOMINE AL VERTICE DELL'INA ASSITALIA

Sono stati nominati recentemente i nuovi vertici della Compagnia, dobbiamo dire i nuovi vertici in quanto il Direttore Generale, Dott. Rosnati, ha rassegnato le dimissioni per occuparsi di Fideuram, entrata nell'orbita Generali.

La novità certamente è rappresentata dal fatto che entrambi provengono da estrazione interna; infatti è stato nominato Vice Direttore Generale il dott. Massimo Pagani, già agente generale a Brescia, mentre il Dott. Vincenzo Favara, già Agente Generale a Trapani, è stato chiamato a svolgere la funzione di Responsabile dell'organizzazione e dello sviluppo delle Agenzie Generali.

Noi riteniamo che d'ora in avanti inizieranno tempi ancora più duri per i Subagenti INA Assitalia. Ma anche gli Agenti Generali non potranno dormire sonni tranquilli, in quanto i loro ex-Colleghi, cavalcando una politica mirata al raggiungimento dei migliori risultati in tempi doverosamente brevi (a salvaguardia del loro nuovo mandato), probabilmente trascureranno di soffermarsi sulla valutazione di valori umani e capacità imprenditoriali di chiunque non abbracci le loro tesi. Per la nota formula: quantità a danno della qualità.

Attenzione quindi per i Subagenti, ma anche per gli Agenti Generali, che oggi magari sono stati aiutati per mantenere in piedi le proprie agenzie in sofferenza, ma che domani verranno inevitabilmente scaricati se non si adegueranno agli indirizzi del nuovo establishment. Crediamo che la Proprietà, se non presterà una particolare attenzione al problema, si troverà ben presto ad assistere ad un esodo, più o meno organizzato, di professionalità e conseguentemente di clientela, che migreranno verso lidi dove la conflittualità sarà minore di quanto potrà capitare nel prossimo futuro in INA Assitalia.

SUBAGENTI O PRODUTTORI?

Credo che tutti i colleghi abbiano avuto notizia della gara di produzione nazionale dal 1 ottobre 2004 al 31 dicembre 2004. Non intendo fare alcuna riflessione su questa gara dal punto di vista degli impegni produttivi e dei conseguenziali riverberi provvigionali.

Voglio invece soffermarmi su alcune "stranezze". La gara, vedi testo 7 ottobre 2004 della direzione commerciale definisce partecipanti coloro che sono produttori d'agenzia "individuali" (no "organizzazioni di vendita" no "capigruppo"), regolarmente inquadrati alla data del 1 ottobre 2004.

Produttori regolarmente inquadrati?! Non mi pare che la mia lettera di nomina parli di produttore, bensì di subagente professionista. Personalmente ho voluto "indagare" su questa definizione parlandone col mio agente generale, il quale mi ha confermato che la prima bozza di questa gara era espressamente riservata a tutti tranne che a noi agenti principali (Pagani docet?). Solo dopo molte discussioni avrebbero rivisto il tutto estendendo la competizione anche a noi.

Credo purtroppo che al di là di ogni distinguo dialettico ed interpretativo di ruolo, la verità emerga ancora una volta chiaramente: non siamo assolutamente considerati.

Nonostante in una recente intervista l'ex direttore generale, Dott. Rosnati, ora passato alla Fideuram, ci definiva il vero cliente per l'INA, il vero soggetto su cui investire, il più vicino al cliente e quindi l'unico in grado di avere grandi stimoli e capacità imprenditoriali sul territorio. Nel frattempo comunque molti nostri colleghi se ne vanno, molti altri non percepiscono la liquidazione se non a colpi di battaglie legali, non abbiamo visto attuato l'accordo economico contrattuale del 2001, ecc.

Nonostante tutto ciò noi restiamo i veri "agenti" sul nostro territorio, i veri consulenti dei nostri clienti, la vera forza trainante di questa Compagnia. Ma per quanto tempo ancora potremo resistere?

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

PER AVERE UNA RIFORMA ORGANIZZATIVA EFFICACE OCCORRE ...

Nel mese di marzo abbiamo inviato una lettera all'intero Consiglio d'Amministrazione delle Assicurazioni Generali, al Presidente e agli Amministratori delegati delle stesse nonché al Dott. Procaccini, Presidente INA, e al Dott. Rosnati, Direttore Generale INA, con la quale chiedevamo di aprire un tavolo delle trattative per valutare l'organizzazione commerciale della Compagnia e studiare le soluzioni più consona con le parti interessate, compresi i Subagenti.

L'unico che ci ha risposto è stato il Dott. Procaccini che ci ha invitato a prendere contatti con l'ANAGINA. All'esito di questo primo approccio è seguito l'invio degli atti congressuali di Montecatini, dai quali emerge chiaramente lo stato di salute della Compagnia, il fallimento della proposta "Agenzia 2000" da parte dell'ANAGINA, l'esborso massiccio che questa proposta ha comportato per la Compagnia, senza per altro dare stabilità alla presenza sul mercato alla stessa, l'indagine sulla rete di vendita con i risultati che abbiamo raccolto sulle attese ed infine la proposta sulla quale vogliamo confrontarci. Nel frattempo abbiamo anche iniziato una campagna pubblica per diffondere questi dati e far notare come occorra intervenire per recuperare il mercato assicurativo.

Infatti, la soluzione prospettata dal nuovo establishment dell'INA ASSITALIA sicuramente otterrà dei risultati nell'immediato, in quanto non è nient'altro che la riedizione rivista e aggiornata di quanto è stato fatto con "Agenzia 2000", ma se non è supportata da una presenza professionale e continua sul territorio, che può essere data solo dai professionisti quali noi siamo, se non è affiancata da una tenuta dello stile, che noi rappresentiamo, porterà al recupero momentaneo, ma alla perdita successiva, com'è accaduto nel passato.

Quindi ben venga la volontà di inserire nuove forze e dare nuova linfa alla Compagnia, ma supportiamo questo sforzo con una serie di paletti che facciano rimanere nel tempo i risultati.

Inoltre qualsiasi intervento deve tenere conto del nuovo assetto normativo che avremo nel 2005, con il recepimento della Direttiva CEE sull'intermediazione assicurativa, che fissa precisi standard di qualità, d'onorabilità, di professionalità, di responsabilità che difficilmente il semplice inserimento di nuove forze e di nuove figure (il team manager) potranno soddisfare. Vogliamo forse trasformare l'INA ASSITALIA in una nuova compagnia stile "Alleanza", la quale oggi proprio con la normativa CEE è costretta a confrontarsi e a mutare pelle?

Noi abbiamo a cuore l'INA ASSITALIA, abbiamo resistito fino ad oggi e vogliamo vederla crescere: solo per questo desideriamo confrontarci sul suo futuro per renderlo sempre più grande.

SE NON BASTA “AGENZIA FACILE”, L'ALTERNATIVA FORSE C'È

Ricordiamo a tutti che aderire ad “Agenzia Facile” non è per niente obbligatorio, anzi in alcuni casi, visti i costi, non è neanche opportuno. Comunque prima di decidere, vedete di consultarvi tra colleghi di agenzia e con l'Associazione di categoria. Questo è l'unico modo per evitare di sopportare costi aggiuntivi senza benefici corrispondenti.

Inoltre preannunciamo che stiamo prendendo contatti con una società leader nel mercato del software per quanto riguarda i programmi di gestione delle Agenzie assicurative, per dare una risposta concreta alle inadeguatezze che il programma “Agenzia Facile” rappresenta. I costi potranno essere particolarmente contingentati se raggiungeremo un numero elevato o adeguato di adesioni (oltre 50 subagenzie). Prossimamente esporremo nel dettaglio l'offerta in modo tale da permettere a tutti di valutarla attentamente e di affrontare una serie di problematiche ad oggi irrisolte, quali anche il calcolo automatico delle provvigioni.

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

QUANDO LO SCORPORO È DI DIREZIONE ...

Il caso che intendiamo sottoporVi è quello del nostro collega Girolamo Fallù, subagente di Barletta, da tempo nostro associato, il quale nello scorso mese di aprile subì un pesante scorporo del proprio portafoglio, per iniziativa di un broker preventivamente accordatosi con l'agenzia generale di Roma (Gerenza). Per il classico gioco dello "scarica barile" non vi era alcuna volontà, da entrambe le agenzie generali interessate, di liquidare tale scorporo, secondo le modalità previste dall'accordo economico nazionale ANSAINA e ANAGINA.

Il nostro Collega si rivolse all'Ansaina, dalla quale venne assistito in quanto associato, scrivendo ai responsabili della mancanza e denunciando il fatto agli organi competenti e anche alla redazione del programma televisivo "Mi manda Rai Tre".

Dopo l'intervento dell'ANSAINA, che ha tutelato gli interessi di Fallù, con la lettera che riportiamo integralmente, la vicenda si è conclusa positivamente ed il nostro Collega ha potuto ottenere quanto gli era stato preventivamente negato.

Ecco un altro valido motivo per non affrontare da soli l'attività, ma sentirsi parte di un'organizzazione che tutela gli interessi dei propri associati.

la Commissione Sindacale

La lettera, pubblicata nella pagina seguente, è stata inviata al Ministero delle attività produttive, all'ISVAP, al Ministero del Lavoro, alla Redazione di "Mi manda Raitre", alle Assicurazioni Generali, alle Direzioni INA-Assitalia e all'Anagina.

TESTO DELLA LETTERA INVIATA PER IL CASO FALLU' DI BARLETTA

Oggetto: trattamento economico sub-agenti INA - Assitalia

La scrivente ANSAINA, Associazione Nazionale Subagenti dell'INA-Assitalia, a mezzo della presente intende denunciare il grave e generalizzato inadempimento contrattuale perpetrato dagli Agenti Generali INA-Assitalia, dislocati su tutto il territorio nazionale, nei confronti dei Subagenti INA-Assitalia.

Occorre premettere che a seguito della scadenza, in data 31.12.1990, dell'Accordo Economico Collettivo siglato a suo tempo tra le Associazioni di categoria (da un lato la scrivente e dall'altro l'ANAGINA - Associazione Nazionale Agenti Generali INA- Assitalia), sono state intraprese delle trattative contrattuali di rinnovo consacrate in un documento concordato e sottoscritto dalle parti in data 31.01.2001.

L'ANAGINA - Associazione Nazionale Agenti Generali INA- Assitalia - ha sempre rinnegato il contenuto di tale documento ritenendolo non vincolante *inter partes*, tant'è che per sentirne dichiarare la sua validità ed efficacia ANSAINA è stata costretta a citare dinanzi al Tribunale di Roma la controparte contrattuale.

Ciò premesso, occorre evidenziare che da alcuni anni la maggior parte degli Agenti Generali INA-Assitalia, verosimilmente (mal)consigliati in tal senso dalla propria associazione di categoria (ANAGINA), hanno negato ai subagenti dimissionari qualsiasi erogazione connessa alla cessazione del rapporto, disconoscendo così la validità anche dei diritti maturati ai sensi del precedente Accordo Economico Collettivo e dalle disposizioni di legge che ne prevedono l'ultrattività.

In questo modo i subagenti che recedano dal contratto di subagenzia non ottengono l'indennità di cessazione del rapporto e paradossalmente accade anche che ai subagenti in corso di mandato sia sottratta una cospicua parte del portafoglio clienti senza ricevere alcuna indennità, come accaduto ad un subagente dell'agenzia generale di Barletta, Sig. Girolamo Fallù al quale, dopo ben 40 anni di lavoro è stato sottratto l'80% del portafoglio senza alcun indennizzo.

Il modus operandi degli Agenti Generali INA-Assitalia e dell'associazione che li rappresenta è assolutamente illecito ed insostenibile, ma la circostanza assai più grave è che tale comportamento pare essere avallato dalla Compagnia INA - ASSITALIA che, più volte posta a conoscenza della gravissima situazione creatasi, non si è calata di prendere posizione e di intervenire sui propri mandatarî.

La tragica conseguenza è che da una parte gli Agenti - avvalendosi dell'operato dei sub-agenti - continuano ad incrementare i propri profitti, mentre questi ultimi, in ipotesi di cessazione del rapporto, sono ridotti pressoché alla fame, non potendo contare sulla fonte primaria (o addirittura esclusiva) del loro sostentamento. Per esemplificare è come se un lavoratore subordinato che abbia lavorato per oltre trent'anni alle dipendenze dell'azienda non riceva la liquidazione alla cessazione del rapporto, vedendosi così negato un diritto sacrosanto.

Non potendosi tollerare oltre l'inadempimento degli Agenti Generali, che si trincerano dietro gli improponibili ed improbabili tempi della giustizia, si invitano gli Enti Istituzionali destinatari della presente ad attivarsi - ciascuno per le proprie competenze - allo scopo di eliminare tale palese situazione di illiceità.

Si chiede, inoltre, alla Redazione di Mi Manda Raitre - attento censore di indebiti sfruttamenti e di macroscopiche ingiustizie - di dedicare uno spazio alla vicenda, auspicando che l'attenzione pubblica e mediatica possa in qualche modo incrinare il muro di indifferenza contro cui si infrangono i bisogni di sussistenza di una categoria di operatori ormai affranta.

Con deferenti ossequi.

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

PERCHÈ ASSOCIARSI ALL'ANSAINA

Mi hanno fatto questa domanda, e la prima cosa che mi è venuta in mente è che... era ovvio, naturale, per un Subagente professionista essere iscritto alla propria associazione: se vi chiedessero, perché essere figlio di vostro padre? Non ci sono altre risposte.

Va bene, il paragone è veramente forte e può sembrare forzato, ma vi garantisco che tutti gli associati attivi sentano una forte coesione fra loro e l'associazione, grazie ad una continua osmosi d'intenti e d'idee.

Cercando però di distaccarsi da questa visione, possiamo definire due pilastri basilari a sostegno della necessità di iscriversi:

- l'unione sindacale
- il supporto tecnico e di servizi offerti dall'Ansaina

E' certamente noto a tutti l'importanza di avere un'associazione fortemente rappresentativa della categoria. Un'ampia base d'iscritti costituisce l'asso nella manica a disposizione dei rappresentanti durante i tavoli di trattative per gli accordi economici collettivi.

Superare la logica del 'dividi et impera' generalmente imposto, per l'ottenimento di un uniforme trattamento di base per il Subagente costituisce un impegno prioritario.

Ma conformemente all'impegno presi al congresso di Montecatini, l'attività dell'Associazione si è ampliata con la costituzione di una struttura di supporto tecnico-informativo.

Sono disponibili in via esclusiva per gli associati:

- strumenti informatici per la progettazione veloce RCA, RDD e riprogettazione INA, veri e propri pacchetti software realizzati su misura alle nostre esigenze, prodotti da colleghi che vivono quotidianamente le problematiche sulla propria pelle;
- CDROM ANSAINA contenenti i software disponibili, l'istruzioni per l'uso dei software, il collegamento ad internet con le relative istruzioni di configurazione;

- l'area riservata del sito internet www.ansaina.net ricca di materiale a supporto:
 - aggiornamenti software
 - rassegna stampa
 - documenti e linee guida fiscali
 - adempimenti Legge privacy
 - condizioni e tariffe polizze INA ed Assitalia costantemente aggiornate
 - sezione chat e messaggistica per forum pubblici di discussione
 - raccolta documenti contrattuali
- ... e molto altro ancora.
- Newsletter quotidiana con informazioni dal mondo economico, assicurativo, fiscale e normativo.

Solo uno di questi servizi, costituendo un indispensabile strumento di lavoro e sviluppo, risulta di un valore economico che supera ampiamente il costo dell'iscrizione annuale.

Si pensi al salto generazionale che gli associati hanno a disposizione: la possibilità di realizzare trattative fuori dal proprio ufficio, reperire materiale (condizioni e tariffe) semplicemente collegandosi ad internet dal proprio portatile o da qualsiasi computer disponibile (anche quello del cliente).

Ottimizzare i tempi, svincolarsi dalla dipendenza di reperire strumenti di lavoro, migliorare la propria attività imprenditoriale, è solo una parte dei servizi offerti dall'Associazione.

Quindi perché iscriversi all'Ansaina?

Perché è indispensabile disporre d'ogni strumento e servizio offerto dall'Associazione,

Perché è obbligatorio rinnovarsi in aderenza alle richieste del mercato;

Perché l'impiego delle risorse informatiche deve essere ottimizzato

Perché gli adempimenti fiscali non possono essere affrontati senza ausilio e conforto

Perché numerosi godremmo di sempre maggiore potere contrattuale

Perché il tuo contributo attivo farà crescere l'intera categoria...

... perché è.... Ovvio!

L'ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

QUOTA ASSOCIATIVA 2005

PER SUBAGENTI INA ASSITALIA		
TESSERA INDIVIDUALE:	EURO 300,00	
TESSERA PER SOCIETÀ:	EURO 200,00	per ogni socio (minimo 2)

PER SUBAGENTI DI NUOVA NOMINA (entro 1 anno dalla data del mandato)		
TESSERA INDIVIDUALE:	EURO 200,00	
TESSERA PER SOCIETÀ:	EURO 150,00	per ogni socio (minimo 2)

Modalità di versamento della quota associativa

Pagamento diretto tramite:

- Il Responsabile ANSAINA della Tua Agenzia Generale.
- Bonifico bancario su c/c n. **30888/O c/o CARIVE**
cod. ABI: 6345 CAB: 02020
- Bollettino postale su c.c.p. n. **12948360**

Periodicità di pagamento prescelta:

Annuale: un versamento unico con le modalità sopra descritte.

All'interno per agevolarti l'iscrizione troverai il bollettino di conto corrente postale.