

# “Non siamo semplici venditori!”

*Proponiamo quasi integralmente un articolo apparso lo scorso ottobre su “L’Argus de l’Assurance” di Parigi, per le riflessioni che può indurre negli agenti italiani, specie ora che tra sindacati e ANIA vi è un tavolo di discussione.*

Il 5 ottobre Agea (la federazione francese dei gruppi aziendali agenti, che in Francia vengono denominati “sindacati”, ndr) ha presentato alle compagnie d’assicurazioni il testo di impegno comune dei sindacati degli agenti. L’obiettivo è garantire l’uniformità degli accordi contrattuali che verranno trattati.

## **Come hanno reagito le compagnie al vostro progetto di impegno comune?**

Fanno molte domande su questo testo e sono interessate ai lavori condotti da Agea con i sindacati di società i quali si sono protratti per quindici mesi. Mi sono impegnato a sanare i loro timori, poiché questo testo è un primo passo per realizzare lo sviluppo economico delle reti di agenti generali nel lungo periodo. Oggigiorno le due parti devono condensare le proprie energie attorno al servizio al cliente. Non si può più sprecare parte delle nostre relazioni in litigi o avere frequenti perplessità e sospetti.

## **Quali sono i motivi del vostro coinvolgimento e quali propositi avete con questo progetto?**

In primo luogo, abbiamo cercato di fare il punto sugli otto anni di applicazione degli accordi contrattuali, che si sono spesso tradotti in diminuzioni delle commissioni e in riprese di gestione con il pretesto del progresso tecnologico. È emerso molto poco dai progetti futuri, ma soprattutto una parziale negligenza dei testi siglati, cosa che ha creato diversi conflitti o malintesi tra compagnie ed agenti generali. Era quindi necessario mobilitare l’insieme delle reti poiché trattassero con le società partendo da un testo comune.

## **Perché, secondo lei, gli accordi nel 1996 sono falliti?**

Vi sono diverse ragioni. La convenzione del 1996 non ha risolto il problema della distribuzione mediante agenti generali. Essa non ha definito con chiarezza la professione e la sua collocazione nella distribuzione di assicurazione in Francia. Inoltre, fusioni, trasferimenti e riorganizzazioni all’interno delle compagnie hanno mascherato le loro tattiche.

*I rapporti tra imprese ed agenti in un’intervista a Guy Baqué, Presidente di AGEA*

Ci si ritrova oggi con un applicazione eterogenea della nostra professione, che, per essere chiari e risoluti, va dall’agente generale di pieno esercizio al venditore di assicurazioni.

## **Questa cooperazione ha ragione di esistere per Agea, considerando che le reti saranno sempre più importanti?**

Ho sempre affermato che Agea era la federazione delle camere regionali, dipartimentali e dei sindacati di società. È una ragione per esistere molto più che sufficiente. Il testo di questa cooperazione fornisce una base comune ai sindacati degli agenti generali e non sostituisce gli accordi contrattuali (tra gruppi agenti e rispettive compagnie, ndr) i quali da soli regolamentano le relazioni tra agenti e compagnie. Quello che mi auguro, è che i sindacati di agenti continuino a concludere accordi vantaggiosi con le loro compagnie, ma rispettando i valori comuni della nostra professione.

## **Al contrario, se Agea costituisce un supersindacato, non vi è il rischio**



**Il tema trattato in questo articolo  
è di Suo interesse**

# ASSINEWS

**è la rivista che ogni mese la informerà  
su questo e tanti altri temi di tecnica,  
giurisprudenza ed attualità assicurativa.**



**SI ABBONI ORA**

**➔ via fax al numero 0434.20645**

compilare il seguente modulo ed inviare al fax 0434.20645



**Abbonamento annuale  
su carta**

Compagnie, Banche  
**150,00 euro**

Agenti, Broker, altri  
**110,00 euro**



**Abbonamento annuale  
su carta + annualità  
2005 su CD (volume unico)**

Compagnie, Banche  
**180,00 euro**

Agenti, Broker, altri  
**140,00 euro**

Società/Nome .....

All'attenzione di .....

Via .....

CAP ..... Città ..... Prov. ....

Part. IVA/C.F. ....

Tel. .... Fax .....

e-mail .....

**PRIVACY** Ai sensi dell'art. 13, D.Lgs. 30 giugno 2003, n.196 *codice in materia di protezione dei dati personali* i dati personali da Lei forniti saranno oggetto di trattamento nel rispetto delle disposizioni sopra richiamate. I dati verranno trattati per: esigenze amministrativo-contabili relative alla fornitura del servizio/prodotto da Lei acquistato; inviare materiale promozionale su prodotti e/o servizi analoghi di Assinform Srl; fini statistici. Il trattamento potrà effettuarsi con o senza l'ausilio di mezzi elettronici. Non è necessario richiedere il consenso al trattamento dei dati personali comuni inerenti gli obblighi contabili e fiscali in quanto imposto da obblighi di legge, mentre negli altri casi è facoltativo. Il rifiuto può tuttavia generare difficoltà ad onorare gli impegni. Le è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art.7 legge n.196/03, in particolare può richiedere in ogni momento la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che La riguardano e può chiederne la rettifica o l'immediata cancellazione. Può inoltre opporsi al trattamento, in tutto o in parte rispetto agli scopi sopra citati. Titolare e responsabile del trattamento dei dati è Assinform Srl. Per ogni comunicazione Lei può contattare Assinform Srl: via posta: Assinform Srl, Viale Dante, 12 33170 Pordenone; via fax: 0434.20645; via mail: info@assinews.it

**Assinform Srl - Viale Dante, 12 - 33170 Pordenone - Tel 0434.26136 - fax 0434.20645 - info@assinews.it**

**➔ via web sul sito [www.assinews.it](http://www.assinews.it)**

compilare il modulo alla pagina

<http://www.assinews.it/rivista/abbonamento.html>