

Assicurativi. Firmato il contatto dopo una trattativa durata 25 mesi

Agenzie, ai dipendenti 100 euro in più

Appena rinnovato, dopo 25 mesi di attesa, ha già la scadenza in vista. È il contratto nazionale di lavoro dei 70mila dipendenti delle agenzie di assicurazione in gestione libera. Un rinnovo importante, firmato unitariamente da **Fiba/Cisl, Fisas/Cgil, Fna e Uilca** per i lavoratori e da **Sna e Unapass** per i datori di lavoro, venerdì 4 febbraio, come preannunciato da «Plus24» di sabato 18 dicembre. Visto il ritardo dal rinnovo, il contratto vale dal primo gennaio 2009 al 31 dicembre 2011. Dunque dopo l'estate i sindacati, che per mesi hanno premuto e lavorato per il rinnovo, dovranno ripresentare ai datori di lavoro, i circa 23mila agenti assicurativi attivi in Italia.

L'aumento tabellare delle retribuzioni è del 6,41% che, sommato al sistema di riparametrazione per livelli e categorie, porta il beneficio economico medio all'8,61%, «pari a un aumento

Sono stati rivisti gli inquadramenti Sindacati: positivo il pieno recupero dell'inflazione

medio di circa 100 euro lordi mensili per la seconda categoria, la più numerosa», scrive un comunicato sindacale unitario.

Quanto agli arretrati del biennio 2009-10, che in media ammontano a circa 1.500 euro, saranno pagati in due tranches, la prima ad aprile. Le nuove retribuzioni tabellari mensili, per 14 mensilità, in vigore dal primo gennaio, compresa la riparametrazione causata dalla revisione degli inquadramenti, vanno dai 1.143 euro mensili per il primo livello, prima posizione organizzativa sino ai 1.697 euro circa

del sesto livello, prima posizione organizzativa (gli ex quadri). Il nuovo inquadramento, basato sulle mansioni svolte, prevede tre aree professionali con sei livelli al posto dei vecchi quattro. L'impiegato che si occuperà di sinistri avrà diritto all'inquadramento nel quarto livello, seconda posizione organizzativa. In ogni agenzia con tre dipendenti o più uno dovrà essere inquadrato nel quarto livello.

Tra gli altri punti del rinnovo, l'aumento del valore dei buoni pasto salirà a 4 euro da gennaio, la nomina di rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza territoriale e un accordo sulle agibilità sindacali che aumenta le tutele. Inoltre si lavora perché l'Ente nazionale bilaterale per i lavoratori dipendenti delle agenzie di assicurazione in gestione libera (**Enbass**) renda rapidamente operativa la Cassa di assistenza sanitaria di settore.

Positivi i giudizi dei sinda-

cati. Per Annamaria Furlan, segretario confederale Cisl, e Giuseppe Gallo, segretario generale della **Fiba/Cisl**, «il rinnovo dell'area debole del comparto assicurativo e finanziario apre positivamente la stagione dei rinnovi, confermando la lungimiranza dell'accordo interconfederale del 22 gennaio 2009 e riconoscendo alla categoria l'integrale rivalutazione salariale in base all'indice Ipca. Una direzione di marcia alla quale dovranno attenersi anche i rinnovi dei contratti **Ania e Abi**». Secondo Agostino Megale, segretario generale della **Fisas/Cgil**, «è la conferma che lavorando unitariamente, con pazienza e tenacia, si possono realizzare contratti nazionali unitari capaci di andare oltre le divisioni sindacali, avendo come obiettivo il miglioramento delle condizioni economiche salariali e il rafforzamento di diritti e tutele per i lavoratori. È stato possibile realizzare un contratto nazionale

ANIA

Sciopero in vista

Altra tornata infruttuosa di incontri, mercoledì 9 e giovedì 10 febbraio, tra **Fiba/Cisl, Fisas/Cgil, Fna, Snfia e Uilca**, sindacati dei 47mila dipendenti delle imprese di assicurazione, e l'Associazione delle compagnie (**Ania**), come anticipato da Plus24 di sabato 29 gennaio. Le parti restano lontane: visto lo stallo i sindacati hanno proclamato la mobilitazione della categoria e, dopo le assemblee, un pacchetto di otto ore di sciopero a disposizione delle sigle. (N. B.)

senza deroghe né ai diritti né ai salari».

Per **Renato Pellegrini**, segretario nazionale **Uilca**, «l'intesa comune ha dimostrato che è possibile, anche in un settore che attraversa un momento delicato per la frammentazione del sistema distributivo, garantire la tenuta del potere d'acquisto dei lavoratori». Secondo Maurizio Becucci, membro del comitato centrale **Fna** con delega al contratto dei dipendenti dell'appalto, «ora attendiamo la ratifica della firma da parte del comitato centrale Sna in programma per il 14 aprile. Il risultato è molto positivo, spiace solo che arrivi con 25 mesi di ritardo e che tra poco i sindacati dovranno tornare a presentare una nuova piattaforma di rinnovo. Con la speranza che non si debba assistere ancora a un rinvio di altri due anni».

Nicola Borzi

nicola.borzi@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INTERVISTA | Marc Sevestre | Ceo MetLife Europa Occidentale

«In Italia punto sui canali alternativi»

«Solvency II, come Basilea III per le banche, creerà le condizioni per un consolidamento del comparto assicurativo. Per i gruppi finanziariamente più solidi, si presenteranno opportunità di fare acquisizioni, a complemento della crescita organica». A dirlo è Marc Sevestre, Ceo per l'Europa Occidentale di MetLife che, da gennaio 2011, ha assunto anche il ruolo di responsabile Marketing per le International Operations del gruppo mondiale leader che serve 90 milioni di clienti in più di 60 paesi. Il gruppo ha reso noti giovedì i risultati del 2010 che evidenziano premi totali per 35,8 miliardi (+5%), utile operativo in aumento del 65% a 3,9 miliardi di dollari e attivi totali per 730,7 miliardi di dollari (+35%) cresciuti grazie all'acquisizione di Alico (ex controllata di Aig).

Quali sono i vostri obiettivi di business nell'Europa Occidentale?

Stabilire un posizionamento da leader specializzato in

Le nuove regole sulle polizze Cpi aumenteranno la concorrenza

specifici segmenti di mercato, basando il nostro vantaggio competitivo sull'innovazione di prodotto e la qualità del servizio. Seguendo questo percorso, siamo oggi tra i leader nell'offerta di temporanee caso morte individuali in Francia, mentre siamo tra le più forti compagnie assicurative nell'ambito della distribuzione attraverso il direct marketing in Francia, Italia, Spagna e Portogallo. Il mio obiettivo è di portare avanti la crescita del gruppo e di sviluppare ulteriormente il nostro approccio multi-canale (internet, telefonicamente o attraverso i nostri partner distributivi) sia una delle chiavi per la crescita del nostro business.

E in Italia?

In Italia abbiamo due milioni di assicurati. Il paese rappresenta un mercato strategico per MetLife, con un grande potenziale di crescita. Siamo player specializzati in alcune aree specifiche, nelle quali godiamo di un solido vantaggio competitivo. In particolare, come già detto, siamo i primi operatori indipendenti nell'ambito della creditor protection insurance, settore in cui abbiamo accordi distributivi con operatori che producono circa il 25% dei volumi di credito al consumo. La distribuzione attraverso partnership strategiche è uno dei pilastri della nostra crescita e continueremo a investire, anche puntando sull'arricchimento e la diversificazione dell'offerta. Parallelamente, abbiamo rafforzato l'offerta vita individuale distribuita dagli intermediari tradizionali, perché pensiamo che anche per questa esista un potenziale interessante. Il direct marketing è l'area in cui investiremo mag-

giormente in futuro. Lì ci sono i maggiori spazi di sviluppo ed è per questo che abbiamo già rafforzato la nostra piattaforma in Italia per supportare le cosiddette attività "direct to consumer", tra le quali pensiamo anche all'e-commerce che riteniamo sia una fonte di business che diventerà presto visibile. Infine, vogliamo sviluppare il business realizzato attraverso la distribuzione assicurativa tradizionale (broker e agenti plurimandatari) e quindi incrementare la nostra quota di mercato sul segmento Pmi.

Voi siete molto presenti nella Cpi e perdita impiego quali conseguenze sta avendo il regolamento 35 dell'Isvap?

In Italia siamo i primi operatori indipendenti per quanto riguarda la Cpi, con un forte posizionamento nel comparto del credito al consumo. Abbiamo accordi distributivi con le maggiori finanziarie e stiamo crescendo nel segmento mutui, anche grazie a nuo-

CHI È



Marc Sevestre

■ Marc Sevestre, ad di MetLife in Europa Occidentale, ha assunto, a partire da gennaio 2011, la responsabilità delle attività di marketing internazionale dell'intero gruppo ed è stato nominato Executive Vice President dal Cda di MetLife.

■ La compagnia Usa, tra i leader mondiali nel settore, si sta riorganizzando in Europa dove lo scorso novembre ha acquisito le attività di Alico (ex controllata Aig) e dove opera con oltre 3000 broker e più di 1000 agenti. Nel mondo serve 90 milioni di clienti in più di 60 paesi.

vi accordi con importanti banche europee, come Deutsche Bank. Credo che tali misure non modifichino la sostanza di tali offerte assicurative che offrono importanti tutele agli assicurati, così come alla banca per la quale sono anche un'opportunità per arricchire la propria offerta. Non è la prima volta che MetLife si trova di fronte a normative con finalità di aumento della trasparenza e della concorrenza nei paesi in cui opera, anche nella stessa Europa occidentale. In Francia (dove la penetrazione delle polizze sui mutui è vicina al 100%), ad esempio, una recente legge sta sensibilizzando chi ha bisogno di un mutuo a cercare delle polizze alternative a quelle offerte dalla banca. Circa il 15% dei clienti acquistano questi prodotti dai broker, dagli agenti assicurativi e perfino su internet, alla stregua di una semplice polizza auto. Più concorrenza, quindi, a beneficio della qualità dell'offerta e delle tariffe. Inoltre, si apre così questo mercato agli intermediari assicurativi tradizionali e agli assicuratori indipendenti.

Federica Pezzatti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SCENE DA UNA FUSIONE

di Nicola Borzi

Check up all'accordo sul Bancone: 924 prepensionati, 303 assunti e 176 precari stabilizzati

Management di **UniCredit** e sindacati si sono incontrati il 27 gennaio 2011 per fare il punto sull'applicazione dell'accordo del 18 ottobre 2010. L'intesa sulle ricadute occupazionali di One4C, il cosiddetto "bancone", fu firmata da **Fiba/Cisl, Fisas/Cgil, Silcea, Sinfub, Ugl Credito e Uilca** e prevede tremila uscite volontarie nei prossimi tre anni (obiettivo già abbondantemente raggiunto e superato) e 2.200 nuovi occupati, tra precari stabilizzati e neoassunti. Rispetto alle 1.116 adesioni all'esodo incentivato pervenute entro la scadenza del 26 novembre, i pensionamenti incentivati al 31 dicembre sono stati 924, di cui 705 nella banca unica, tutti dopo la

conciliazione **Abi**. La differenza di 192 domande è dovuta a 167 proroghe, 15 respinte per mancanza di requisiti e 10 per mancata conciliazione. Le assunzioni sono state 303, di cui sette di superstiti. Per gli apprendisti in forza al 18 ottobre, il Protocollo prevede la stabilizzazione a scadenza di 1.077 dipendenti. Al 26 gennaio, 176 contratti erano stati trasformati in tempo indeterminato. Sul fronte dell'ex **Gruppo Delta**, UniCredit sta selezionando i licenziati ad agosto 2010, con colloqui e valutazioni in Lombardia, Lazio e Campania, verifica dell'iscrizione alla sezione emergenziale del **Fondo di Solidarietà** e proposta di assunzione ai selezionati.

Secondo l'azienda «la volontà è di procedere al più presto a effettuare le 38 assunzioni» previste, forse già a metà febbraio, favorendo i trasferimenti di lungo raggio, anche di personale ex Delta, che riguardano 24 lavoratori che chiedono di tornare in Sicilia e nel Lazio. Quanto alla rete, il Cda del 20 gennaio ha approvato per la business unit **F&SME** (famiglie e piccole e medie imprese) 35 chiusure di sportelli, due riclassificazioni a sportello leggero, un'apertura a Catanzaro Policlinico Universitario e l'avvio dell'area commerciale Peggio. Per la business unit corporate e investment banking saranno costituiti tre centri Multinational a Milano, Torino e Roma, sarà elimina-

ta la struttura **Multinational Credit Analyst Centro Sud** e l'Area **Multinational Centro Sud** e costituita la nuova Area **Commerciale Corporate Roma 3**. Nell'ambito del **Private Banking** sarà aperta la nuova filiale di Rieti. Il 7 febbraio è scattata la chiusura dei **Centri Efo** delle aree **Triveneto Est, Emilia Romagna, Sud e Sicilia**, mentre il 28 febbraio scatterà la chiusura di quelli di **Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta, Lombardia, Toscana, Marche e Umbria** e **Roma città e provincia**, con 95 dipendenti riallocati in rete, preferibilmente nei **Centri imprese e piccole imprese**.

nicola.borzi@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA