



Assicurazioni. Riparte venerdì il confronto sul rinnovo di categoria

Ania e sindacati divisi su aumenti, orari e ruolo dei call center

Nicola Borzi

La trattativa sul rinnovo del contratto di categoria dei 47.185 dipendenti delle compagnie di assicurazione è a un passaggio cruciale. I sindacati (Fiba/Cisl, Fisas/Cgil, Fna, Snfia e **Uilca**) e l'Associazione delle imprese di assicurazione (Ania) si incontreranno venerdì e sabato giugno per verificare gli spazi di confronto. Dopo lo sciopero del 28 marzo, i summit tenuti tra fine maggio e inizio giugno hanno certificato la distanza tra le posizioni. Tra i punti più caldi definizione dei parametri cui agganciare il recupero del differenziale inflattivo del triennio 2007-09, ruolo dei call center e flessibilità.

«Il settore esce da un periodo non facile: il 2010 si è chiuso con una perdita netta», spiega Aldo Minucci, vicepresidente Ania e capo della delegazione sindacale. «Siamo disponibili a un recupero inflattivo del 5,7% per il triennio 2007-09, calcolato sull'indice Nic, e a incrementi economici moderati solo se agganciati a maggiore flessibilità. Siamo lontani dall'aumento del 9,38% chiesto dai sindacati, già calato all'8,58% circa, ma un dialogo costruttivo è possibile. Venerdì capiremo se i sindacati intendono rispondere alle nostre proposte sui call center e la flessibilità necessaria ai servizi alla clientela».

«Contestiamo il tentativo di impostare il recupero inflattivo in modo rigido, utilizzando indici favorevoli alle compagnie e calcolandolo sul triennio e non sull'ultimo biennio: il recupero del 2007, data l'inflazione prevista più elevata di quella reale, favorirebbe le aziende», spiega Giovanni Cavalcanti, segretario nazionale Fisas/Cgil. «Siamo tutt'altro che contrari a maggiore flessibilità, anche nei call center, ma in un contesto di regole chiare. L'Ania però deve abbandonare le pregiudiziali e confrontarsi sui problemi reali delle compagnie, non su questioni di principio. Verificheremo se ci sono le condizioni per chiudere prima dell'estate. Altrimenti è me-

glio rimandare a settembre».

«Il contratto è scaduto a fine 2009 e il rinnovo scadrà a fine 2012: il ritardo la dice lunga», spiega

Dante Barban, segretario generale della Fna. «In discussione ci sono anche le tutele per i dipendenti delle società finite in liquidazione coatta amministrativa come Progress, Arfin e Novip. Ania dà un'interpretazione restrittiva delle norme contrattuali, non applica l'accesso al Fondo di tutela né la percentuale di assunzioni dedicate a questi lavoratori. Un veto inaccettabile». «Qualche spiraglio si sta aprendo, Ania ha presentato le sue richieste su call center e orario di lavoro e riformulato l'offerta economica: sulla differenza del 2,2% si può lavorare. Le compagnie hanno capito però che le soluzioni devono essere sostenibili per i lavoratori e condivise sul fronte della flessibilità. C'è stato uno sforzo bilaterale, vedremo se ci sono spazi per passi avanti concreti», spiega **Renato Pellegrini, segretario nazionale Uilca responsabile per il comparto assicurativo.**

Ma il contratto Ania non è l'unico in discussione. È stallo invece per il contratto dei 70 mila dipendenti delle agenzie di assicurazione. Il 4 febbraio, dopo 25 mesi di attesa, Fiba/Cisl, Fisas/Cgil, Fna e Uilca avevano firmato con Sna e Unapass, sindacati dei circa 22.500 mandatari, il rinnovo per i 70 mila dipendenti delle agenzie. Il contratto, valido dal 2009 a fine 2011, prevede un aumento medio dell'8,61% (circa 100 euro lordi mensili) e una tantum sugli arretrati 2009-10 di circa 1.500 euro. La firma era stata ratificata l'8 febbraio da Unapass ma il 14 aprile il Comitato centrale Sna l'ha bocciata con l'83% di "no". Le proteste sindacali non hanno sbloccato l'impasse e la parola potrebbe passare al ministero.

nicola.borzi@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le compagnie: salari maggiori solo se collegati alla flessibilità



Recupero inflattivo

● I contratti nazionali di categoria programmano gli aumenti economici parametrando l'inflazione attesa per il periodo di vigenza. Spesso però l'aumento reale del carovita, a fine periodo, è superiore a quanto precedentemente previsto. In sede di rinnovo, le parti sono chiamate a una intesa che consenta il recupero del differenziale tra l'inflazione prevista e quella verificata. Il recupero può essere calcolato su svariati indici. In genere si utilizza l'Ipca.

