



Pubblicazione del Sindacato Nazionale Agenti
Numero 8 del 28 febbraio 2022

IL FONDO PENSIONE AGENTI PUO' CRESCERE GRAZIE AL RUOLO DEI GRUPPI AGENTI



Secondo una recente stima, il numero degli agenti che si iscrivono al Fondo Pensione all'atto della sottoscrizione del mandato d'agenzia è pari a circa la metà di quelli che si trovano nelle condizioni di poterlo fare.

Indubbiamente è una percentuale bassa rispetto a quella che ci si attenderebbe, considerando che chi rinuncia a iscriversi al Fondo sta

letteralmente gettando via un sostanzioso contributo da parte della propria mandante che, in caso di iscrizione, raddoppia la quota a carico dell'agente versandone, dalle proprie casse, un'altra equivalente.

Nonostante la possibilità di realizzare una pensione complementare a metà costo, quindi, quali motivi possono indurre il 50% dei nuovi agenti a mettere da parte la modulistica per l'iscrizione al Fondo, che ciascuna compagnia certamente consegna loro all'atto del conferimento del mandato? Impossibile saperlo con certezza, dato che non ci è dato di poter entrare nel merito di ogni singola situazione.

Da una parte si può ragionevolmente ipotizzare che i molteplici impegni legati all'avvio di un'agenzia possano distogliere l'attenzione dell'agente – speriamo solo temporaneamente - dal tema della previdenza complementare, che viene accantonato e, in alcuni casi, purtroppo, dimenticato. Sappiamo che, a norma dello Statuto, il Fondo riceve dalle imprese le informazioni relative ai mandati conferiti. Abbiamo anche notizia che, quando è possibile, gli agenti che non si iscrivono vengono contattati e che, in tal modo, diverse iscrizioni vengono “recuperate”. Ma ciò non basta a superare la soglia della metà delle iscrizioni rispetto al numero dei nuovi mandati.

È evidente quanto sia importante il ruolo giocato dai Gruppi Agenti, che certamente ricevono dalle imprese la notizia di ogni nuovo mandato conferito. Qui entra in gioco la sensibilità della dirigenza dei GAA e la volontà e capacità di organizzare le opportune verifiche, magari attraverso un contatto diretto con i nuovi agenti non ancora iscritti, ai quali si può fornire un'adeguata informativa sui vantaggi unici e irripetibili garantiti dall'adesione al Fondo Pensione.

Le note vicende del Fondo ci hanno insegnato da quali Gruppi - fortunatamente pochi - non ci può attendere un supporto di questo tipo, ma tutti gli altri – e sono la stragrande

maggioranza – hanno lottato accanto agli agenti e insieme a SNA per difendere il Fondo dagli attacchi che miravano al suo smembramento e lo hanno sostenuto nel rilancio dopo il commissariamento del 2015. Questi Gruppi hanno un ruolo fondamentale per la sensibilizzazione dei nuovi agenti ed è un ruolo che giocano, seppure con risultati non omogenei. Si ha notizia di alcune situazioni che, grazie alla presenza attiva del Gruppo Agenti, vedono un'adesione al Fondo dei nuovi agenti con percentuali vicine al 100%. In altri casi c'è ancora della strada da fare, ma non si può certamente mettere in dubbio la volontà e la capacità di tutti i dirigenti dei GAA di percorrerla, magari accelerando un po' il passo, in qualche caso, per raggiungere, insieme, un risultato così importante come quello di far crescere il Fondo e, nel contempo, rendere un servizio fondamentale ai nuovi agenti.

***Per sapere come iscriversi
al Fondo Pensione Agenti [clicca qui](#)***

***Per vedere le FAQ
sul Fondo Pensione Agenti [clicca qui](#)***

www.snaservice.it