L’Agente, eroe sempre in movimento. Viaggio semiserio tra margini in fumo, burocrazia e un fatturato da raggiungere

di La Redazione (info@federagenti.org)
https://www.federagenti.org/notizie/lagente-eroe-sempre-in-movimento-viaggio-semiserio-tra-margini-in-fumo-burocrazia-e-un-fatturato-da-raggiungere-7270

Cari colleghi agenti instancabili navigatori delle autostrade italiane, se oggi siete riusciti a trovare un parcheggio, a inviare l’ennesimo report telematico prima che la piattaforma della vostra azienda si impallasse, e a vendere un portafoglio d'investimento o una fornitura industriale mentre rispondevate in vivavoce al cliente più esigente del mondo... beh, complimenti. Siete ufficialmente dei supereroi.

Come persona che fa questo mestiere da oltre 20 anni, oggi voglio fare il punto della situazione. Non per piangermi e farvi piangere addosso – non è nel nostro DNA – ma per guardare in faccia la realtà del mondo dell'intermediazione commerciale con un pizzico di sana ironia e molta, moltissima concretezza.

Il presente che viviamo ogni giorno sulla strada non è semplice, soprattutto quando guardiamo il nostro conto economico. Assistiamo infatti, ormai da tempo, a una continua ed inesorabile erosione dei nostri margini di guadagno. Da un lato, i costi vivi per fare questo mestiere sono schizzati alle stelle: benzina, pedaggi autostradali e pernottamenti alberghieri sembrano ormai listini di beni di lusso. Dall'altro, le aziende mandanti non solo non adeguano i compensi provvigionali, ma fanno di tutto per limarli, nel tentativo di restare competitive in un mercato sempre più affollato.

Il risultato di questa morsa? Un evidente e macroscopico controsenso. Per difendere il proprio reddito, un agente è costretto a collezionare ulteriori mandati, aumentando i carichi di lavoro fino a livelli insostenibili. E qui sta il bello: mentre le mandanti riducono i margini, contemporaneamente pretendono da noi competenze di consulenza e assistenza al cliente sempre più avanzate, unite ad adempimenti burocratici e raccolte dati presso i clienti sempre più onerosi. Insomma, dobbiamo fare i super-consulenti a nostre spese!

A questo scenario si aggiunge un livello di conflittualità che ha toccato vette storiche, figlio del fatto che i rapporti tra azienda ed agente sono sempre meno contraddistinti dal vecchio e caro rapporto fiduciario. Venti o trenta anni fa era assolutamente normale che un mandato durasse per l’intera vita professionale di un collega. Tra la proprietà e l’agente si creava un legame quasi simbiotico, altamente produttivo e basato sulla reciproca parola data, con una conseguente scarsa conflittualità e una reciproca soddisfazione alla fine del percorso. Oggi quel mondo sembra quasi fantascienza. La fine di un rapporto di agenzia si è trasformata in un campo di battaglia: il contenzioso sulle indennità di fine rapporto è ormai una fonte perenne di dispute legali, dove per avere ciò che spetta di diritto bisogna quasi sempre passare dalle carte bollate.

Le attuali dinamiche commerciali hanno accentuato uno sbilanciamento nei rapporti di forza che definire "evidente" è un eufemismo. Assistiamo sempre più frequentemente a mandanti che propongono contratti capestro, decisamente peggiorativi rispetto agli Accordi Economici Collettivi di settore, finendo per penalizzare ulteriormente la nostra categoria.

E come se non bastasse, ci scontriamo ripetutamente con la Giungla della Pubblica Amministrazione. Tra normative antiriciclaggio che richiedono fiumi di carta (spesso digitale, ma altrettanto pesante) , adempimenti camerali e piattaforme della PA che sembrano progettate per testare la nostra resistenza psicologica, fare i professionisti del commercio richiede ormai una laurea honoris causa in "Sopravvivenza Amministrativa".

Forse per questo, ogni giorno continuo a meravigliarmi che, nonostante tutto, noi restiamo il motore del Paese. È proprio questa la magia della nostra categoria… che nonostante i contratti al ribasso, la burocrazia bizantina e i costi alle stelle, non si ferma mai. Gettiamo il cuore oltre l'ostacolo (e l'auto oltre il casello) ogni singolo giorno.

È bene che le istituzioni e le aziende si ricordino un dato fondamentale: la nostra categoria intermedia ancora oggi una fetta gigantesca del PIL nazionale. Se le aziende vendono, se le merci si muovono e l'industria respira, è perché c'è qualcuno con la valigetta o il tablet in mano che ha stretto un accordo, conquistato la fiducia di un cliente e chiuso un contratto.

Insomma, ci contraddistingue una resilienza d'acciaio, siamo nati per durare. Ci dicevano che saremmo scomparsi con l'avvento del commercio elettronico, convinti che un algoritmo potesse sostituire la stretta di mano e la consulenza su misura. Spoiler: non è successo. Abbiamo superato crisi finanziarie globali e siamo sopravvissuti a una pandemia che ci ha costretti a reinventarci dietro uno schermo, senza perdere un briciolo di contatto umano.

Siamo fatti di una materia strana, noi agenti e rappresentanti. Abbiamo la pelle dura, il sorriso pronto e una capacità di

adattamento che farebbe invidia a Charles Darwin.

Quindi, cari colleghi, testa alta e sorriso sulle labbra, con la consapevolezza che la strada è ancora lunga e i problemi sul tavolo da risolvere sono molti. Dobbiamo continuare a batterci per i nostri diritti in ogni sede. Ma una cosa è certa: finché l'Italia avrà bisogno di produrre, vendere e crescere, avrà bisogno di noi.

Buon lavoro e, come sempre più spesso mi viene da dire.... buon viaggio a tutti!