

Anno XXIV n. 132

Luglio-Agosto-Settembre 2020

Pubblicazione trimestrale



Sindacato Nazionale
Agenti di Assicurazione

L'Agente

di Assicurazione



**PRIMA DEL
COVID-19:
IN PRESENZA**

64

**Quer pasticciaccio
brutto**
di Franco Domenico Staglianò



**DURANTE
LA PANDEMIA:
IN REMOTO**

80

**Le condizioni
del Fondo Monetario**
di Luigi Giorgetti

100

**Contratto base
Rcauto**
di Pasquale Santoro

Snas

Sindacato Nazionale
Agenti Servizi



Intermediazioni assicurative



Convenzioni



Immagine



Comunicazione



Formazione



Stampa



Eventi

L'Agente

di Assicurazione

Anno XXIV n. 132 Luglio-Agosto-Settembre 2020

Pubblicazione trimestrale



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Editore:

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
20123 Milano - Via Lanzone, 2
Tel. 02 8066131 r.a. - Fax 02 867878
www.snaservice.it

Direttore Responsabile

Roberto Bianchi
direttore.snachannel@gmail.com

Componenti GdI

Roberto Pisano, Giacomo Anedda

Componenti Editoriali

Mauro Antonio Mura,
Antonia Fenu, Loredana Schiavone,
Franco Domenico Staglianò,
Alessandro Ceccarelli, Andrea Pieri,
Tiziano Salerno

Componenti Cdr

Roberto Bianchi, Luigi Giorgetti

Redazione

20123 Milano - Via Lanzone, 2

Grafica e Impaginazione

Wbc Europa (Italia)

Stampa

Tipografia Pacini Editore srl
Via Gherardesca, 1 (56121) Pisa - Italia

Aut. Trib. di Milano n. 380 del 10/06/96

Anno XXIV n.132

Luglio-Agosto-Settembre 2020

Riproduzione Vietata

Chiuso in Redazione il giorno

11 Settembre 2020

I diritti sulle immagini pubblicate
sono stati concessi a titolo gratuito.

Negli altri casi, SNA ha cercato
di rintracciare i detentori dei diritti d'autore,
senza però riuscirvi sempre.

Chiunque ritenga di poter rivendicare i diritti relativi
alle immagini, è pregato di mettersi
in contatto con la Redazione.

D. Lgs. n. 196/2003 - Tutela della privacy

Si informano i lettori e gli abbonati
che i dati personali che li riguardano
vengono trattati con mezzi informatici
nel rispetto della Legge.

I dati personali potranno essere
consultati, modificati, integrati o cancellati scrivendo a:
sna@snaservice.it

Associato all'Unione
Stampa Periodica Italiana



COLLABORA CON LA REDAZIONE DE L'AGENTE DI ASSICURAZIONE

Partecipa attivamente alla crescita dell'house organ SNA:

inviaci segnalazioni, articoli di interesse per la categoria, commenti e suggerimenti. Se pensi di avere una buona penna, scrivi a redazione: redazione@snaservice.it



Claudio Demozzi
Presidente Nazionale Sna



Roberto Bianchi
Direttore responsabile de L'Agente di Assicurazione e di Snachannel

Mi sono laureato in Filosofia con tesi di laurea in Filosofia del Linguaggio nel 1982. Dal 1986 sono Agente di assicurazione, dal 1998 Giornalista, dal 2015 Formatore professionista, ma si sa, nessuno è perfetto e in qualche modo bisogna pur campare. Nella mia vita ho realizzato tre capolavori e cioè, in ordine apparizione, Jacopo il primo, Alessio il secondo, Laura il terzo. Fare il sindacalista e scrivere sono le mie vere passioni e dal momento che scrivo di Sindacato mi sento davvero appagato, a volte persino utile quando mi sembra di avere colpito nel segno. Colgo invece di sicuro il centro quando vinco qualche gara di tiro con l'arco in abiti storici medievali, ma l'unico aspetto positivo della mia senilità incipiente risiede nel fatto che a 65 anni gioco ancora a rugby, un virus incosciente che per fortuna nessuno è riuscito mai a debellare. Tra le mie molteplici virtù prevale senza dubbio la modestia.



Andrea Pieri
Componente Gruppo di lavoro Comunicazione

Agente prestato al giornalismo per la rivista L'Agente di Assicurazione e Sna Channel. Dopo aver concluso gli studi, essendo nato in una famiglia di assicuratori, ho seguito tale strada. Devo dire che, nonostante alcune importanti battaglie che mi hanno visto protagonista insieme ai miei familiari-soci con la mandante del momento, sono soddisfatto della scelta professionale effettuata ormai nel lontano 1990. Sono felicemente sposato con Eva con la quale ho avuto due splendidi figli Annalisa e Francesco, vera gioia della nostra vita: altro che fare le polizze! Con passione mi sto dedicando al giornalismo sindacale, ritenendo la comunicazione molto utile per la tutela e la difesa dei diritti dei nostri colleghi. Sempre con la voglia di essere propositivo e costruttivo riconosco, per buona pace dei lettori, che a volte la mia penna possa graffiare, ma è dentro al mio sangue toscano la componente notoriamente battagliera e polemica del sindacalista militante.



Roberto Pisano
Componente Gruppo di lavoro Comunicazione

Ho trascorso metà dei miei 63 anni nel settore assicurativo, gli ultimi 20 da agente. Da tre anni sono giornalista pubblicitario. Per il Sindacato ho fatto diverse cose entusiasmanti, come il Presidente provinciale, il Coordinatore regionale, il componente di Esecutivo nazionale e il Vice presidente vicario. Oggi faccio parte del CdA del Fondo Pensione Agenti e del Consiglio direttivo dell'Ebisep. Insieme alla mia pazientissima moglie e ai miei due figli vivo in Sardegna. Scrivere romanzi è il mio sogno nel cassetto, che potrò aprire quando andrò in pensione per completare quelli in sospeso e scriverne di nuovi. Sono appassionato di vela ed ho una vecchia barca alla quale dedico molto del mio poco tempo libero, quasi tutto speso per la manutenzione e, molto meno, per qualche uscita in mare. Tenzialmente mi fido del prossimo, amo la lealtà e odio l'ingiustizia.



Andrea Bonfanti
Direttore del Sindacato Nazionale Agenti

Sono nato a Milano nel 1966 e lavoro per lo Sna da oltre 24 anni. In precedenza ho insegnato tecnica commerciale in una scuola professionale. Inizialmente in Sna mi sono occupato degli aspetti fiscali della categoria e dall'aprile del 2014 in occasione del Comitato Centrale di Olbia, sono diventato Direttore e tutt'ora svolgo questo delicato incarico. Non ho fatto studi giuridici in quanto sono laureato in Scienze economiche, bancarie, finanziarie, assicurative e recentemente in Gestione d'impresa, cosicché i numeri mi hanno da sempre coinvolto più delle parole, quindi lo scrivere non mi viene naturale, ma mi applico molto. Il mio hobby di sempre è la pesca con la mosca secca ed un giorno spero di poter andare a "salmoni" in Canada. La mia passione, oltre ad essere Direttore, è la gastronomia. Quindi se passate dal mio ufficio e ve ne ricordate mi renderete felice.



Giacomo Anedda
Componente Gruppo di lavoro Comunicazione

Coniugato con 2 figli, sono nato, vivo e lavoro in Sardegna. Ho iniziato l'attività nel settore assicurativo sin dal 1979 e dirigo un'agenzia insieme a mia moglie Anna Rita Masala. Iscritto Sna sin dal primo anno di mandato agenziale, ho da sempre preso parte attiva alla vita del Sindacato ricoprendo l'incarico di Presidente provinciale, oltre che essendo stato chiamato a far parte di alcune commissioni di lavoro. Attualmente sono componente del Gruppo di Lavoro della Comunicazione e rivesto anche l'incarico di responsabile dell'organizzazione Eventi sindacali. Il mio hobby è la fotografia.



Mauro Antonio Mura

Componente del Gruppo di lavoro Comunicazione

Nato nella meravigliosa terra di Ogliastro in Sardegna nel 1968, sono sposato e ho un figlio universitario. Ho iniziato la carriera assicurativa nel 1993 alla Savoia Assicurazioni, poi Norditalia – Carige – Amissima e dal 2017 sono Plurimandatario. Dal 2004/2005 circa iscritto Sna e ho ricoperto il ruolo di componente direttivo e tesoriere della Sezione provinciale di Cagliari. Attualmente sono componente del direttivo provinciale di Cagliari con Delega alla organizzazione Eventi e da circa 6/7 anni componente del Gruppo di lavoro Comunicazione con impegno specifico nella parte della rivista dedicata al "Non Solo Business". Dal 1990 Volontario nel campo della disabilità intellettiva (amo definirla una Vocazione) Vicepresidente della Onlus Casa Diana Sanna di Cagliari - Volontario Anffas Onlus Cagliari. Sono infine Sommelier per passione.



Tiziano Salerno

Componente del Gruppo di lavoro Comunicazione

Sono nato nel 1984 a Genova, dove vivo e lavoro. Cresciuto a pane e assicurazioni nell'agenzia di famiglia, ho fatto le mie prime esperienze a 11 anni leccando i francobolli per inviare gli avvisi di scadenza. Nel 2007 ho iniziato a lavorare e studiare fino al 2016, anno in cui ho conseguito la laurea in giurisprudenza. Amo correre e giocare a calcio con gli amici di una vita, ottimo antistress per le giornate più dure. Appassionato di motori e tecnologia, mi diletto a leggere anche articoli di finanza. Ad oggi sono impiegato a tempo pieno in agenzia e se ve lo state chiedendo, la risposta è sì, continuo a leccare i francobolli (per fortuna oggi sono pochi). Ho sempre seguito la parte sindacale con molto entusiasmo e sono molto felice di essere parte del gruppo di lavoro della Comunicazione sindacale. Il mio intento è quello di contribuire attivamente permettendo alla nostra categoria di ottenere il rispetto meritato.



Giovanni Nosengo

Avvocato

A seguito di una decennale esperienza presso una law firm milanese di carattere internazionale, ho fondato lo Studio Legale Nastasi&Nosengo, operativo in Milano nell'assistenza della clientela nazionale ed internazionale su tematiche di diritto societario e commerciale (con particolare riguardo ai temi di food law), diritto penale commerciale, diritto del lavoro e tutela della proprietà industriale ed intellettuale. Sono a capo del dipartimento di diritto societario e commerciale, assistendo la clientela nella contrattualistica e nelle operazioni societarie, occupandomi altresì di diritto delle assicurazioni, relativamente alla cui tematica sono stato relatore in diversi convegni ed eventi formativi, nonché coautore di manualistica di settore.



Franco Domenico Staglianò

Componente del Gruppo di lavoro della stampa

Vivo, ma sarebbe meglio dire che ceno e dormo, a Empoli e lavoro a Poggibonsi, nel senese, a quaranta chilometri da casa. Sono beato tra le donne: una moglie, due figlie, una socia, tre impiegate, due ispettrici della compagnia, la signora addetta alle pulizie e, nonostante quasi un trentennio di Generali, tra organizzazione produttiva prima e mandato agenziale poi, godo ad oggi di ottima salute.



Alessandro Ceccarelli

Componente del Gruppo di lavoro della stampa

"Gazzettiere" dell'ultim'ora de L'Agente di Assicurazione. Avendo avuto trascorsi in una Direzione Generale di Compagnia, mi sto ancora affrancando, ma confido nella totale redenzione. Ho molte passioni che per sintesi e per decenza non elenco. Sono Agente di Assicurazioni Professionale dal 1994 e, più o meno dalla stessa data, Formatore professionista. Credo fermamente nell'imprescindibile ruolo sociale della nostra categoria e mi confronto e mi batto quotidianamente per la sua elevatezza. Ho molte imperfezioni, di cui la più grande è quella di compiacermene.



Pasquale Santoro

Avvocato civilista

Esperto e formatore in diritto delle assicurazioni e della responsabilità civile, privacy e diritto dei consumatori. Giudice onorario presso il Tribunale di Bari. Laureato in giurisprudenza ed economia. Cultore del diritto privato e civile. Ha maturato presso primaria compagnia assicurativa una significativa esperienza tecnica nei rami danni. Ha collaborato con l'Università di Bari e con la LUISS "Guido Carli" di Roma (cattedra di diritto privato comparato), con l'Università telematica E-CAMPUS (cattedra di diritto privato e del lavoro), con la LUM - Libera Università Mediterranea "Jean Monnet" di Casamassima (docenza a contratto presso la Scuola di Specializzazione per le Professioni Legali). Tutor della Scuola Forense dell'Ordine degli Avvocati di Bari. Formatore Sna. Collabora con il Foro italiano e Danno e responsabilità. Autore di articoli e monografie in materia di diritto delle assicurazioni e della responsabilità civile - tra le più recenti: "Natura extracontrattuale del danno ambientale e garanzia assicurativa" (2016); "Le nuove norme sulle assicurazioni RCA" (2017); "La nuova responsabilità medica" (2018); "L'assicurazione della RC auto tra tecnica, diritto e giurisprudenza" (2019).



9 EDITORIALE

Una scelta corretta e doverosa

di Roberto Bianchi

10 IL PUNTO

Si fa presto a dire sindacato

di Claudio Demozzi

12 CERTIFICAZIONE ETICA SNA

Per una cultura della sicurezza sociale

di Roberto Bianchi

14 SNANET

Fare sistema contro la disintermediazione

di Alessandro Ceccarelli

16 SNAPAY

Il futuro è adesso

di Tiziano Salerno

18 COMITATO CENTRALE

Grande partecipazione anche senza...

di Giacomo Anedda

21 COMITATO CENTRALE

Nasce una nuova figura: il presidente...

di Giacomo Anedda

23 RELAZIONE

Comitato Centrale

di Claudio Demozzi

45 SOCI ONORARI

I nuovi soci onorari di Sna

di Mauro Antonio Mura



50 **SNA**

Bilancio 2019 e previsione 2020

56 **EVASIONE ASSICURATIVA**

Legalità e mutualità nella Rcauto

di Giacomo Anedda

60 **DOSSIER RCAUTO**

Progetto sicurezza stradale. un dovere...

di Alessadnro Ceccarelli

60 **DOSSIER RCAUTO**

Poche semplici soluzioni per rendere...

di Riccardo Gozio

64 **DOSSIER POSTE ITALIANE**

Quer pasticciaccio brutto de Viale Europa

di Franco Domenico Staglianò

67 **SINDACATO**

Ma saranno veramente "redenti"?

di Andrea Pieri

68 **SINDACATO**

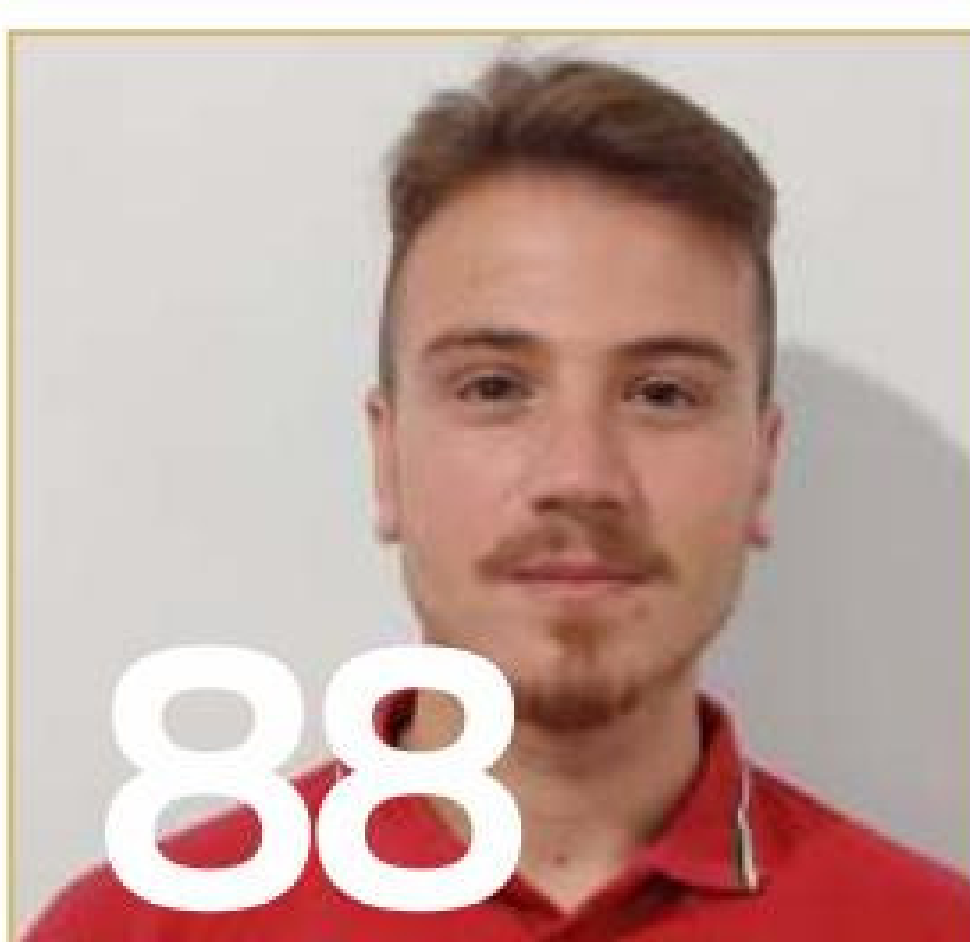
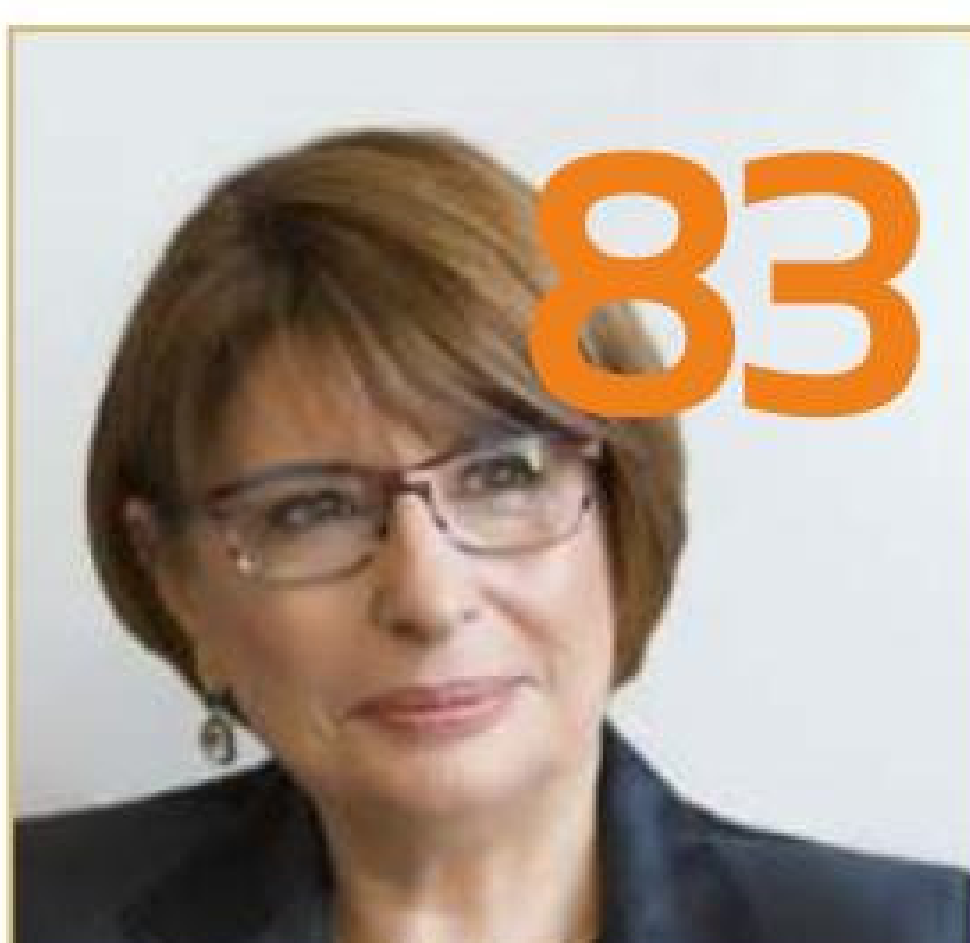
I nostri agenti

di Francesco Gramegna

70 **SINDACATO**

Può il presidente di un gruppoi agenti...

di Franco Domenico Staglianò



73 SINDACATO

Un congresso ipertecnologico
di Franco Domenico Staglianò

74 FONAGE

Una vittoria schiacciante!
di Claudio Demozzi

75 FONAGE

La linea Sna premiata dai risultati
a cura el Cdr

77 NORMATIVA

Siete coperti dopo la cessazione...
di Claudio Demozzi

79 NORMATIVA

Fidejussioni quanto mi costate!
di Andrea Pieri

81 ECONOMIA

Covid-19. il FMI detta le condizioni...
di Luigi Giorgetti

83 ECONOMIA

Così parlò Bianca Maria Farina
di Roberto Bianchi

87 SATURDAY NIGHT LIVE

·Sna e Croce Rossa per salvare...
di Tiziano Salerno

88 SATURDAY NIGHT LIVE

Perché un progetto rivolto ai giovani
di Tiziano Salerno



90 **SATURDAY NIGHT LIVE**

Cosa dicono i dati Istat

di Tiziano Salerno

94 **COMUNICAZIONE**

Una parte importante della nostra

di Andrea Pieri

96 **COMUNICAZIONE**

Di nuovo riuniti in presenza

di Franco Domenico Staglianò

98 **GIURISPRUDENZA**

LE MASSIME

Nuovo appuntamento con le sentenze...

di Avv. Pasquale Santoro

100 **GIURISPRUDENZA**

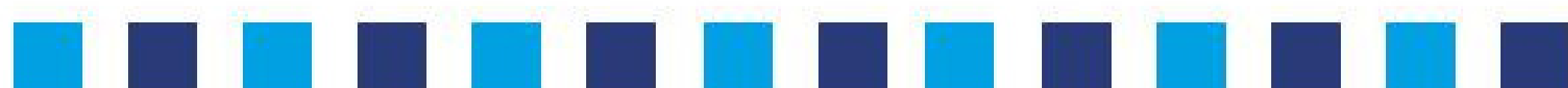
Sarà davvero utile al consumatore?

di Avv. Pasquale Santoro

110 **GIURISPRUDENZA**

L'Agente risponde dell'illecito del...

di Avv. Luca Sechi





La collaborazione "A" con "A" intermediata da un "B"

La possibilità **IN PIÙ** per gli agenti di assicurazione

Lo strumento **IN PIÙ** per vendere e acquistare prodotti

La tariffa **IN PIÙ**, come strumento di "mutualità commerciale"

La soluzione **IN PIÙ** per la soddisfazione del cliente e la gestione dei subagenti

L'opportunità **IN PIÙ**, senza alcun vincolo produttivo

Viene garantita la paternità del portafoglio

Una **SCELTA** corretta e doverosa



■ "Grazie ai sacrifici delle donne e degli uomini del nostro paese si sta finalmente piegando la curva dei contagi. Per questo dal 4 maggio possiamo avviare con prudenza una fase nuova. Il nostro principio guida è stato, e sarà sempre, quello della tutela della salute. Anche nella fase che si apre il senso di responsabilità di ciascuno, è la vera chiave per vincere la sfida. Insieme ce la faremo". Lo scriveva nella primavera scorsa il Ministro della Salute, Roberto Speranza in un post su Facebook.

Già, ottimismo che prima o poi insieme potremo superare questa tragica esperienza collettiva e senso di responsabilità, lo stesso che ha indotto il Presidente Claudio Demozzi e il suo Esecutivo Nazionale a rinviare il programmato Congresso nazionale a data da destinarsi, ovvero appena superata la crisi pandemica acuta. L'obiettivo era quello di poter svolgere l'importante appuntamento istituzionale, il più alto tra quelli previsti dallo statuto associativo, in presenza e non in modalità on line, nella convinzione da tutti condivisa che il rapporto umano tra i soci sia il valore principale del nostro centenario Sindacato. La relazione interpersonale tra gli iscritti, fatta tanto di sentimento d'amicizia, quanto di passione e di impegno concreto nella tutela dei diritti e degli interessi della categoria, costituisce il vero collante delle attività sindacali.

Eravamo quindi in attesa della convocazione del Congresso in modalità tradizionale, mossi dalla fiducia ottimistica che il lockdown avrebbe permesso il successivo ripristino del normale contatto sociale, sia pure filtrato da residue misure di contenimento del contagio, quando il 30 luglio scorso è giunta dal Governo la notizia che lo stato di emergenza epidemiologica era stato prorogato per decreto-legge fino al 15 ottobre di quest'anno.

Ciò non impedisce naturalmente di svolgere piccole riunioni in presenza, io stesso ne ho organizzata una di due giorni avendo cura, d'accordo con l'hotel ospitante, di distribuire i lavori in modo tale che nella saletta non vi fossero mai più di sette persone contemporaneamente, ma un Congresso con 400 o 500 partecipanti più relativi accompagnatori è tutt'altra cosa. Ecco allora che il senso di responsabilità è tornato a prevalere nelle valutazioni di fattibilità dell'Esecutivo che non se la sente, dico io per fortuna, di mettere a rischio la salute o addirittura la vita degli iscritti soltanto per cedere alla tentazione, sia pure ampiamente sentita dalla base, di svolgere l'assise facendo intervenire fisicamente i delegati.

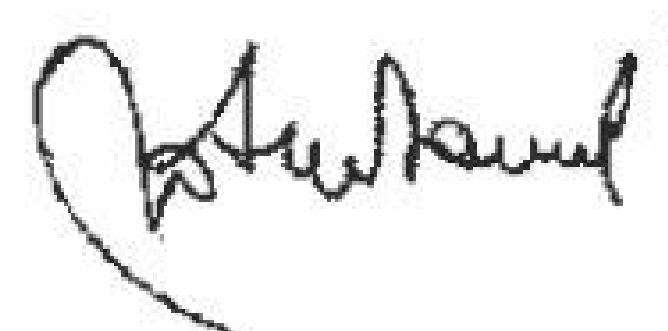
Immaginate se, al rientro dal LIII Congresso, uno o più colleghi fossero risultati positivi al test e le autorità sanitarie avessero effettuato una campagna di screening considerando il Congresso Sna come un nuovo focolaio. Sarebbe stato un vero e proprio disastro dalle conseguenze imprevedibili, la cui responsabilità, anche penale, sarebbe ricaduta interamente sul nostro vertice sindacale.

Non potendo prevedere l'andamento della curva pandemica e, nel contempo, non potendo rinviare all'infinito lo svolgimento del Congresso, non foss'altro perché un gruppo dirigente in prorogatio con orizzonti temporali limitati risulta politicamente debole agli occhi della controparte istituzionale e delle autorità, non restava che decidere, come ha correttamente fatto l'Esecutivo, di convocare al più presto un Congresso online che restituisse allo Sna un team di figure apicali con pieni poteri nel lungo periodo.

E siccome il contrario di responsabilità è irresponsabilità, risulta a mio avviso insostenibile la richiesta di rinviare la sessione alla prossima primavera, non potendosi tradurre l'analisi dei modelli matematici e delle statistiche riferite a Covid-19 in previsioni future certe, o comunque tali da consentire la programmazione senza rischi dell'incontro in presenza di centinaia di persone.

Sarà per questo che soltanto qualche decina di colleghi ha aderito all'appello di inviare in Via Lanzone una e-mail di invito al Presidente affinché decida di procrastinare ancora lo svolgimento del Congresso. Meriterebbe probabilmente un richiamo particolare l'altrettanto irresponsabile auspicio, frustrato dai deludenti risultati numerici, che le comunicazioni dei colleghi fossero talmente numerose da paralizzare le attività interne del Sindacato. Un'operazione ostruzionistica che, se fosse andata a buon fine, avrebbe recato danno a tutti gli iscritti, privati temporaneamente dei servizi erogati nel quotidiano dalla Struttura: "... pensiamo allo stupore della Segreteria in via Lanzone lunedì mattina quando riceveranno l'incarico di numerare e repertoriare tutte le nostre mail!", dice a riprova di ciò il firmatario di un messaggio nella chat dell'opposizione.

Altro che democrazia nel confronto delle idee, questo si chiama sabotaggio!



Si fa presto a dire **SINDACATO**



a cura di
CLAUDIO DEMOZZI

Appena qualche mese fa si è tenuto il Comitato Centrale. Record di partecipazione (abbiamo superato abbondantemente il 90% di presenze), intensità e sinteticità dei numerosi interventi, unità di intenti ed approvazione unanime del bilancio. Bilancio che, ancora una volta, espone una situazione di solidità economica e finanziaria della nostra Organizzazione, con tanto di adeguati accantonamenti a fondi che garantiscono di poter continuare ad erogare i servizi essenziali per gli Iscritti, anche nella malaugurata ipotesi di future situazioni critiche. Una particolarità: la modalità di svolgimento del Comitato è stata online,

a seguito dei divieti anti-Covid19. Sna ha dimostrato di sapersi prontamente adattare alle situazioni, di essere in grado di superare anche gli imprevisti di questa portata. Più recentemente, il 3 settembre scorso, si è riunito il Comitato dei presidenti di GAA, che ha rieletto alla guida Dario Piana ed il suo vice Salvatore Palma, nel segno della continuità e dunque della stretta sinergia con il vertice del Sindacato. Partecipazione da record anche in questa occasione, con il 100% di presenze.

Un dato mai registrato in passato. Modalità di svolgimento della riunione: online.

Come possiamo evitare di sottolineare che, evidentemente, la tecnologia utilizzata in modo adeguato, a fin di bene, permette risultati insperati, almeno in termini partecipativi? E se questa fosse l'occasione per scoprire quanto sia davvero importante, per gli Agenti, presidiare anche lo spazio che si sta creando sul web, per mantenere l'esclusiva nei rapporti con i clienti? Il Sindacato sta investendo risorse umane ed economiche per mettere a disposizione alcuni strumenti di base, alcune nuove opportunità per operare in questo ambito.





Si tratta anche di limitare l'espansione degli strumenti digitali delle imprese, almeno di quelli che hanno l'evidente scopo di disintermediare la relazione con la clientela, di ridimensionare il ruolo agenziale.

Non solo. Il Sindacato sta denunciando ad ogni occasione quelle iniziative, non soltanto tecnologiche, che le imprese stanno mettendo in atto per relazionarsi direttamente con il cliente, per creare automatismi che estromettono l'agenzia dall'aspetto gestionale della polizza, per instaurare relazioni dialettiche con gli Assicurati (via whatsapp, email o sms ad esempio) che sottraggono agli Agenti l'iniziativa promozionale/commerciale e l'incasso dei flussi finanziari.

So bene che non serve rimarcarlo, che i Colleghi sanno tutto questo, ma se lo sanno, se ne sono consapevoli, perché ci lasciano soli? Perché il vertice Sna, insieme a qualche presidente di Gruppo particolarmente determinato e, perché no, coraggioso, rimangono da soli quando si tratta di ostacolare, di frenare, di impedire una simile deriva disintermediativa attuata dalla Mandante di turno? Perché i Colleghi, militanti sindacali e nei Gruppi Aziendali, non alzano la voce, non pretendono l'unanime contrapposizione a queste strategie che rischiano di decretare la morte della figura di Agente che conosciamo oggi? Sindacato è prima di tutto assistenza, supporto, tutela dei Colleghi, certo.

Ma Sindacato deve significare, per tutti gli aderenti, anche partecipazione, condivisione di vedute, di obiettivi, lotta per la difesa delle prerogative professionali comuni. Non ci si può ritenere sindacalizzati solo perché si paga una tessera. Non si può manifestare approvazione per l'attuale linea politica, che non ha certo sbavature o tentennamenti su questi temi e poi lasciar correre, tollerare senza fare nulla che le mandanti svelino ai nostri rappresentanti, senza mezzi termini, queste strategie escludenti. Se avrò l'onore e l'onere di guidare la nostra storica Associazione per il prossimo triennio, a giorni celebriamo il Congresso nazionale, chiarirò fin da subito che per continuare a definirci Sindacato dobbiamo unire le forze e indirizzarle verso chi ci è nemico. Un Sindacato difende tutti, sempre e comunque. Non è giustizialista, ma comprensivo e solidale con chi, pur avendo sbagliato, si trova in difficoltà, sotto attacco della controparte. Non è però né comprensivo né collaborativo con le Imprese quando perseguono interessi contrari a quelli di chi, il Sindacato, rappresenta.

I vertici dei Gruppi Aziendali, specie di quelli che aderiscono a Sna, dovranno confrontarsi sul tema e mi auguro troveranno il modo per essere, anche loro, unanimi su questo fronte. Perché le posizioni, faticosamente raggiunte dopo un secolo di rivendicazione sindacale, sono sempre sotto assedio.

Per una cultura della **SICUREZZA SOCIALE**

*Certificare lo Sna attraverso un percorso di **qualificazione deontologica***



a cura di
ROBERTO BIANCHI

In una fase storica nella quale le compagnie puntano con decisione sulla multicanalità utilizzando la standardizzazione per indurre la clientela a sottovalutare l'importanza della professionalità, è corretto che il Sindacato cerchi di individuare tutti i valori che distinguono la nostra categoria dagli intermediari non professionali, allo scopo di tutelare la centralità degli agenti nel mercato assicurativo italiano.

Nell'economia della presente riflessione eviterò di parlare della compliance di agenzia e della competenza dell'agente, della qualità complessiva del servizio fornito alla clientela, della capacità di presidiare le diverse aree di business e di cavalcare la rivoluzione digitale sia pure soltanto per ciò che porta vantaggio all'agenzia, argomenti uno più importante dell'altro che meritano di essere approfonditi in altre sedi.

L'unicità dell'agente

Mi soffermo piuttosto sugli aspetti etici che contraddistinguono la nostra attività. Faccio riferimento a quell'insieme di valori cui un agente deve ispirarsi per svolgere con coscienza la propria professione, ma anche per convincere i clienti che lui e soltanto lui è diverso dalla quantità di venditori di polizze che inquinano il mercato, essendo capaci di puntare esclusivamente sulla leva del prezzo. Sto parlando più che delle compagnie dirette e dei comparatori on line i quali, messi insieme, non fanno il 10% della raccolta complessiva, delle banche e delle Poste che invece potrebbero avere potenzialità maggiori in virtù della capillarità degli sportelli e della quantità di personale in esubero. Si tratta di capire cosa ci rende veramente diversi dai canali alternativi e unici nella nostra configurazione aziendale di micro-imprese chiamate a soddisfare il bisogno di sicurezza che proviene dalle famiglie, dal mondo produttivo e dalle professioni, nella consapevolezza che sentirsi sicuri concorre in larga misura alla stabilità sociale. Non a caso la comunità scientifica ha progressivamente spostato la sua attenzione dallo studio del rischio all'insieme dei fattori che contribuiscono alla costruzione sociale della sicurezza.

L'esternalizzazione del rischio

Uno di questi consiste proprio nella convinzione che qualcuno, le compagnie di assicurazione nella fattispecie, possa sostituirsi a ciascuno di noi nell'affrontare la cosiddetta società del rischio o possa quantomeno risarcire economicamente i guasti che un danno potrebbe provocare alla nostra vita personale, familiare, professionale, consentendoci di correre ai ripari quando si tratti di un pregiudizio alla persona o persino di ripristinare una condizione identica allo status quo ante se riferita alle cose materiali. L'esternalizzazione del rischio che costituisce l'oggetto della polizza assicurativa, laddove i calcoli attuariali per determinarne il costo hanno però reso la valutazione del tutto estranea agli aspetti etici diversamente connotati

con ogni evento negativo dei quali siano vittima i singoli o le collettività. Si tratta quantomeno di un'etica senza moralità, come la definisce in modo suggestivo il sociologo tedesco Ulrich Beck, volendo probabilmente significare come nella valutazione tecnica del rischio e nella sua monetizzazione poco contano le componenti soggettive connesse agli esiti dell'avvenimento dannoso.

La missione agenziale

Quello dell'agente di assicurazione è al contrario un compito di natura principalmente etica, imperniato sull'obbligo, non soltanto normativo, di rispondere in modo coerente e adeguato al bisogno di sicurezza espresso, addirittura non percepito dal cliente, in un intreccio spesso inestricabile di aspetti tecnici e rilevanze sociali che devono indurre l'agente a sentirsi sempre più svincolato dalle logiche assuntive e di sviluppo delle mandanti. Mentre pertanto l'ufficio tecnico di qualsiasi compagnia, innamorato dell'idea di poter utilizzare in modo estensivo e indiscriminato l'analisi virtuale del rischio, lavora nel tentativo di costringere il complesso assortimento delle operosità generate dalla fantasia umana entro angusti cluster assuntivi, con la volontà di minimizzarne le ricadute risarcitorie, l'agente deve essere percepito come il testimone della diversità e il baluardo della professionalità messa a disposizione della specificità del contesto.

Quanto si concilia un atteggiamento del genere con le logiche assuntive di una impresa di assicurazione? Poco o niente e per questo la missione di un'agenzia deve essere proprio quella di diversificare il proprio catalogo con l'obiettivo di avvicinarlo alla maggiore quantità di rischi di cui si compone la società reale. Si tratta in realtà di un approccio rivoluzionario del quale lo Sna si deve fare bandiera e portavoce, consapevole com'è della necessità di creare una cultura della sicurezza fondata sul consolidamento nel tempo del rapporto fiduciario tra i cittadini consumatori e il consulente assicurativo professionale in grado di percepire i loro bisogni e di fornire ad essi una risposta evoluta, complessa, efficace anche di fronte all'urto della verifica nel momento topico del sinistro.

Quanto si concilia altresì un atteggiamento del genere con i rappel basati sul mantenimento di pezzi e di premi,

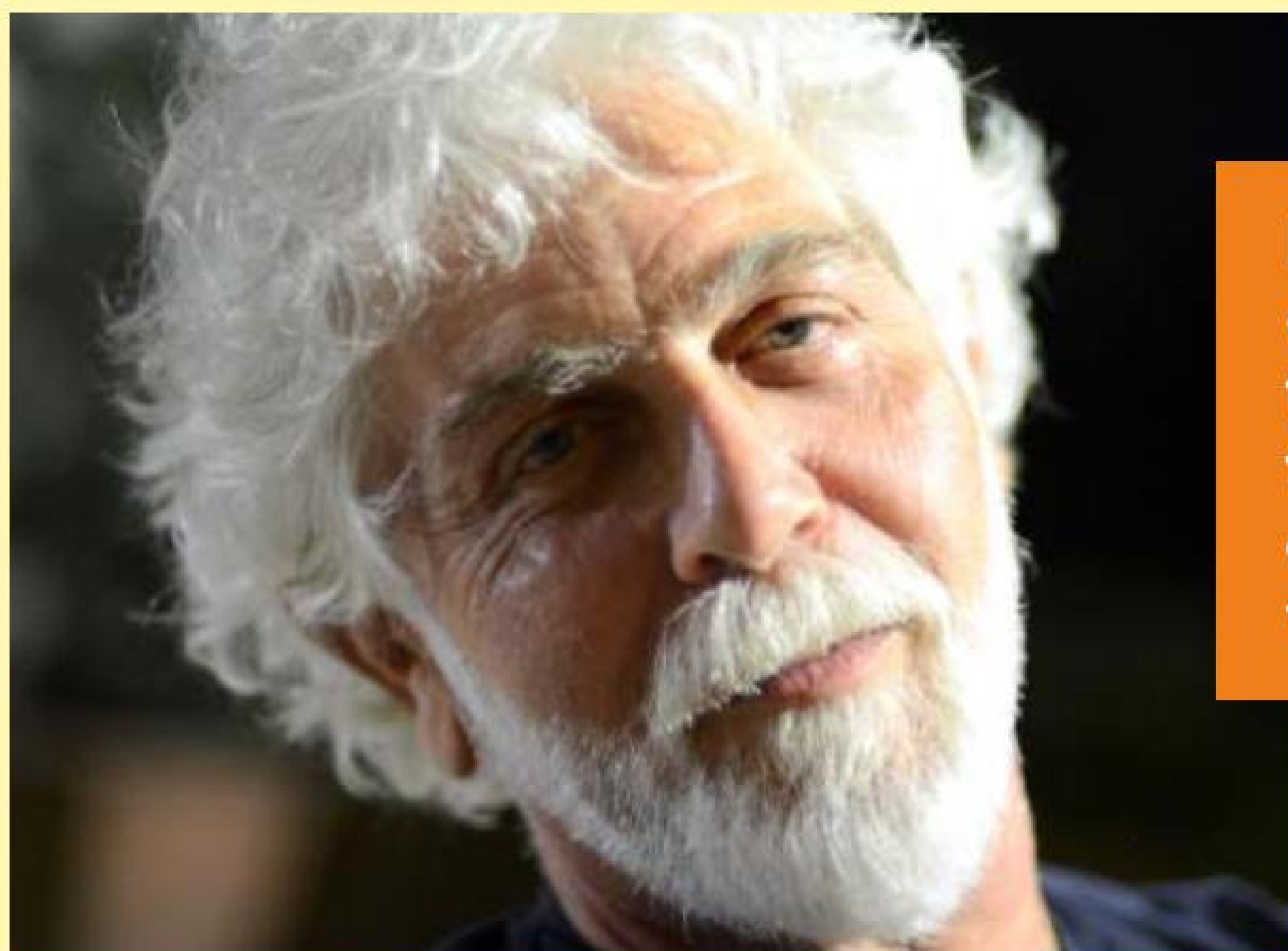
oltreché sulla vendita di polizze da banco a scarso contenuto qualitativo? Altrettanto poco o niente e sarebbe ora di sostenere che il premio di produzione ha assunto la fisionomia e la funzione di una provvigione variabile differita nel tempo, capace di frustrare qualunque aspirazione all'indipendenza professionale degli agenti, i quali dovrebbero invece rivendicare la massima libertà di assumere polizze nuove e di spostare quelle in portafoglio a seconda della loro mutevole adeguatezza per il singolo cliente. "Il cliente è mio – diceva Alex Soto presidente liaba il grande sindacato americano al quale sono iscritti 300.000 tra agenti e broker – e ogni anno decido insieme a lui, polizza per polizza, con chi assicurarlo". Altro che fedeltà verso l'impresa, vietata per legge e contenuta sotto mentite spoglie in quasi tutti gli integrativi aziendali!

Il bollino di qualità etica

Il primo passo nella direzione del riconoscimento incondizionato della dignità prima di tutto umana del consumatore, deve iniziare a mio avviso dalla certificazione etica del Sindacato Nazionale Agenti, ovvero dall'impegno collettivo che coloro i quali aderiscono allo Sna si differenzino dal resto del mercato perché non "tirino pacchi" alla clientela. Non vendono polizze spazzatura soltanto perché legate a premi di produzione, non riformano al peggio singoli contratti o interi rami per compiacere la mandante nella sua politica di risanamento permanente, non lavorano sullo sconto a discapito del contenuto delle polizze. In breve mettono al centro del proprio sestante imprenditoriale, la responsabilità morale di creare e diffondere nell'opinione pubblica la percezione che il ruolo dell'agente e della sua sottorete commerciale consista nel concorrere alla costruzione sociale della sicurezza dai rischi in cui possano incorrere le famiglie e le partite Iva. Certificare eticamente lo Sna e richiedere a tutti gli iscritti di aderire ai principi di un nuovo codice deontologico che ponga al centro della vita agenziale l'equità, l'onestà, la professionalità, la trasparenza, nel rispetto senza condizioni delle esigenze della clientela. Un bollino di qualità con effetto espandente sulla categoria di cui fregiarsi agli occhi della clientela, ma anche di tutte le persone, le organizzazioni, le istituzioni coinvolte direttamente o indirettamente nella filiera della qualità assicurativa.



Fare **SISTEMA** contro la dinsitermediazione



La visione
ottimistica
tra i regolamenti
ferragostani
e la responsabilità
volontaria

a cura di
ALESSANDRO CECCARELLI

Non vi è dubbio che con le nostre Imprese, tutti i giorni, mettiamo in atto delle politiche e delle competenze il cui fine è quello di favorire la sostenibilità di obiettivi economici con quelli sociali. Si tratta di un'autentica forma di responsabilità volontaria che esercitiamo e che praticheremmo anche senza l'intervento dei tortuosi rompicapi dei vari organi di vigilanza e controllo. Lo facciamo per coscienza nei confronti dei clienti, dei dipendenti, dei collaboratori e delle mandanti, in sintesi verso la comunità con cui interagiamo.

Per parlar "forbito", attuiamo la CSR (Corporate Social Responsibility). Lo facciamo perché sentiamo il dovere di informare tutti gli interessati (gli "stakeholders") su come si adempie alle responsabilità nei loro confronti rispondendo a quello che è il nostro dogma e che è riportato nel nostro codice etico. Si tratta di uno sterminato lavoro eseguito in ritiro nei nostri uffici, fiaccati da miriadi di impegni e subissati di pensieri e apprensioni.

Quale orientamento imprenditoriale intraprendere? Restare immobili e relegati ad un mercato sempre più marginale e scarsamente remunerativo, compresso tra i costi fissi e le strategie imposte dalle mandanti, oppure fare il mercato con un alto livello? Quest'ultima ipotesi, la vincente, la si può praticare solo in collaborazione con gli altri operatori economici, fare quindi sistema.

SnaNet e la **coscienza** del noi

Ho già detto che la nostra categoria si divide in ottimisti e pessimisti, identificando quest'ultimi con quelli che ritengono che nulla possa cambiare. Ho già detto anche che se si sogna insieme si inizia una realtà, ed oggi è il tempo in cui certi sogni divengano irrimandabili da realizzare. Condividere le strategie tra operatori può interpretarsi come rinuncia, ancorché parziale, delle proprie decisioni aziendali, il consorzarsi necessariamente implica una partecipazione della visione degli altri affiliati, e non sempre è agevole marcare la propria posizione e formazione imprenditoriale con altri colleghi. Vi è poi la sensazione di perdere il proprio brand a beneficio dell'insegna che intolleremmo SnaNet: su quell'insegna però si fonda la coscienza del NOI che non sottomette l'azzeramento di alcuna identità, anzi la eleva a titolare di grandi valori. Per talune realtà, molte a dire il vero, è la scelta più opportuna per fronteggiare la progressiva perdita di credibilità nel mercato finale, dovuta non certamente all'assenza di competenze e talento, ma piuttosto all'ossessiva standardizzazione delle offerte e dai vincoli imposti dalle singole mandanti. Converrete che l'associazione consortile è la forma utile per gestire al meglio le risorse finanziarie, oggi sempre più limitate. Chi è disposto a condividere costi e strategie pur di raggiungere l'obiettivo si faccia avanti, sta iniziando il sogno! È evidente che con SnaNet si possono avviare metodi più vasti e su più ambiti di mercato, si condividono esperienze e oneri, ma soprattutto si conquista un maggior credito e prestigio nel mercato, non da ultimo un maggior potere contrattuale nelle relazioni con gli stakeholders di settore.

Una filiera interna per **contrastare** la disintermediazione

È innegabile altresì che la politica dell'industria assicurativa miri sempre più a favorire i grandi distributori sostenendo la disintermediazione (termine sempre più sgradevole) a beneficio dei cosiddetti supermercati delle polizze, motivo per cui è improcrastinabile contrapporsi a questo sempre più frequente metodo, bilanciando, anche nell'interesse primario del consumatore (appartenente alla comunità degli stakeholders), una radicata filiera interna, sia per proteggersi dalla concorrenza reciproca cui ci espongono i grandi gruppi assicurativi con l'indiscutibile disegno di controllarci, sia per dare risposte coerenti ai clienti finali. SnaNet quindi non deve nascere solo per svolgere servizi comuni a vantaggio dei consorziati, ma per coordinare attività strategiche comuni al fine di conseguire l'obiettivo pienamente utile agli affiliati.



SnaNet come **evoluzione** delle collaborazioni A con A

Se non vuoi restare imprigionato nel nuovo panorama che sempre più si sta profilando SnaNet è la porta verso le autonomie. Il provvedimento IVASS n. 97 del 4 agosto 2020 introduce alcune modifiche al Regolamento 40 del 2 agosto 2018 (IVASS predilige le attività ferragostane), in special modo all'articolo 42 (Modalità di esercizio dell'attività da parte degli intermediari) quello con cui si dava avvio alla cosiddetta collaborazione orizzontale A con A, ante litteram del più compiuto progetto SnaNet di cui parliamo oggi. La collaborazione orizzontale veniva formalizzata in un accordo scritto tra gli intermediari, e al cliente veniva fornita una completa informativa sull'attività svolta in collaborazione tra più intermediari, di cui è riferita l'identità, la sezione di appartenenza e il ruolo svolto dai medesimi nell'ambito della collaborazione. Ora, con la riforma del 4 agosto 2020 il comma 4 dell'art.42 viene integrato con le informazioni relative alla percezione di tutte le remunerazioni per le quali è prevista la comunicazione prima della sottoscrizione del contratto, ma ancor più inquietante è che con la sottoscrizione dell'accordo di cui al comma 4 l'intermediario deve darne comunicazione alla mandante. La lettura di questa disposizione può lasciare perplessi sull'effettiva utilità della procedura per il consumatore e potrebbe apparire piuttosto come un patto tra l'organo di controllo e l'Industria delle assicurazioni. Per quale motivo la suddetta comunicazione è ora resa obbligatoria? Per sapere se un mandatario opera da libero imprenditore senza sottostare alle gerarchie della mandante? Per dare velati moniti a non collaborare? Tante sono le riflessioni che lascio ai pessimisti chiusi nei loro eremi a rimuginare sull'iniquità dell'ultima vessazione ferragostana. Agli altri rinnovo l'invito a costruire questa nuova visione per fare sistema. Tutti, pessimisti ed ottimisti, siamo attuatori del CSR, pratica questa che però, oggettivamente, non è più percorribile in un trascurabile ed inutile isolamento.

IL FUTURO È ADESSO

*Parola d'ordine per gli agenti **autonomia***



a cura di
TIZIANO SALERNO

Tutti noi sappiamo che il campo di contesa con le mandanti in questi ultimi tempi si è spostato senz'altro in quello dell'innovazione tecnologica, innovazione che può portare benefici molteplici alla nostra attività quotidiana riducendo la carta e abbattendo notevolmente i tempi di gestione della) burocrazia con cui ognuno di noi si scontra giorno dopo giorno.

Stiamo però attenti che la pigrizia insita nel genere umano non ci porti a compiere il peggiore passo falso storico della categoria che potrebbe farci sacrificare importanti risultati conquistati nel passato.

Per evitare ciò ognuno di noi deve essere parte attiva e comprendere immediatamente che nel presente di oggi non è ammesso divenire ostaggi della digitalizzazione aziendale o, per difendersi da essa,

chiudersi nell'ignoranza e nel rifiuto tecnologico. Consapevole di ciò lo Sna, grazie al lavoro della Commissione specifica guidata da Gianluigi Lovatti e composta dal consulente Domenico Fumagalli, Marcello Bazzano, coadiuvati dall'insostituibile risorsa che è lo storico consulente legale del Sindacato, l'Avv. Gianluigi Malandrino, verosimilmente entro la fine del 2020, ci consegnerà uno strumento che sarà parte integrante del nostro percorso di "crescita tecnologica": SnaPay.

DI COSA SI TRATTA?

SnaPay sarà uno strumento che, nel mondo dell' E-commerce è denominato "pay by link", si tratta di una soluzione che consente a qualsiasi azienda di ottenere l'incasso immediato con un solo click. Il link di pagamento può essere inserito da un'azienda nel corpo di una mail, nelle bolle di vendita, nelle fatture proforma o comunque dei documenti di vendita in generale, nonché in un sollecito di pagamento o in un estratto conto, così da consentire la gestione immediata dell'incasso e della riconciliazione tramite l'incrocio dei dati inerenti l'incasso del titolo con quelli del pagamento. Questi esempi servono per farvi capire quanto sia immediato questo strumento e tenetelo sempre bene a mente, in campo tecnologico vi è una tale e rapida innovazione che trovarsi con un prodotto già vecchio appena adottato è un attimo. Una volta ricevuto il messaggio, il destinatario tramite il link verrà istantaneamente connesso a una pagina di pagamento internet e potrà in pochissimi minuti effettuare il pagamento. Transazione che potrà essere effettuata con diverse soluzioni: carte di credito e debito, bonifici precompilati e circuiti consumer dal proprio PC o da smartphone in mobilità. Caratteristica peculiare del Pay By Link risiede nel fatto che sia attivabile anche da un SMS, garantendo così una soluzione di pagamento estremamente veloce in tutti i contesti che chiedono un pagamento immediato direttamente dal telefonino: una soluzione quanto mai versatile perché può essere utilizzata come canale di pagamento a supporto della fase di vendita e di post vendita. È uno strumento su misura per le aziende che vogliono migliorare i flussi finanziari, offrendo una modalità facile e di veloce applicazione integrabile con il gestionale aziendale personale. I componenti della commissione hanno lavorato con l'intento di proporre un prodotto che possa interagire al 100% con un CRM di agenzia riducendo al minimo le operazioni da dover svolgere, evitando inutili doppioni e garantendo che il versamento dei premi incassati confluisca esclusivamente sui conti correnti dell'agente e non in quelli di "alcune mandanti" come avviene oggi quando si effettua un incasso mediante il pos di compagnia.

Grazie colleghi

Un ringraziamento doveroso va quindi ai membri della Commissione sopra citati che hanno cercato in ogni modo di mettere a disposizione dei colleghi uno strumento al passo con i tempi e che non sia già desueto e superato al momento della sua adozione. Adesso sta a noi cogliere l'opportunità di affermare una volta di più il nostro ruolo senza trovarci a competere disponendo di armi spuntate, con avversari più che agguerriti e meglio equipaggiati.

QUALI OBBIETTIVI?

Questo mezzo si rivelerà indispensabile per affrontare un viaggio (pieno di insidie), ma che avrà come fine 3 obiettivi:

- **autonomia**
- **automatizzazione**
- **ottimizzazione**

Autonomia, in senso ampio, rappresenta la facoltà di governarsi ma soprattutto di reggersi da sé e possiede anche un significato commerciale, infatti in questo ambito si può parlare di "arrivare a raggiungere la propria autonomia", ma anche di "difendere la propria autonomia". SnaPay sarà strumento necessario per far sì che ognuno di noi possa perseguire questo scopo e non cadere nei "tranelli" tesi dalle mandanti e volti alla disintermediazione. Nel nostro compito di consulenti, l'autonomia deve essere una conditio sine qua non affinché possiamo smarcarci da qualunque tipo di dipendenza ed essere padroni a 360° del nostro destino. L'autonomia è una libertà che non può essere venduta e tantomeno svenduta negli integrativi aziendali, in questo caso dovremmo essere consapevoli che staremmo svendendo il nostro futuro e quello dei nostri figli, nonostante le ripetute rassicurazioni fatte dai dirigenti delle nostre singole mandanti.

Non commettiamo l'errore, anche solo per un secondo, di pensare che i nostri interlocutori non conoscano la rotta tracciata, visto che i fatti dimostrano troppo spesso (per non dire sempre) che l'obiettivo autentico è quello di alleggerire in ogni modo il peso della nostra figura imprenditoriale. Un altro punto cardine del nostro percorso sarà l'automatizzazione: automatizzare, per definizione significa "rendere automatico un determinato movimento o una prefissata operazione di un dispositivo", lo scopo sarà quello di acquisire padronanza dello strumento ed utilizzarlo al meglio. L'automatizzazione avrà lo scopo di restituirci più tempo, per noi e per i nostri collaboratori, tempo che potrà essere proficuamente reinvestito. Di qui arriviamo al terzo obiettivo: l'ottimizzazione. Ottimizzare nel linguaggio tecnico significa portare a una condizione o a un risultato che siano considerati i migliori possibili, SnaPay sarà centrale anche in questo; avremo la possibilità, attraverso pochi e semplici gesti di dare un servizio al passo coi tempi ai nostri clienti, senza farci rinunciare al rapporto umano e, soprattutto, senza farci "scavalcare" dalle nostre mandanti, conservando la nostra centralità. Ma attenzione a non sostituire il contatto fisico con le modalità tecnologiche, pena l'assimilazione della nostra figura a quelle non professionali che operano on line. Il tempo non impiegato nell'incasso dei premi dovrà essere quindi utilizzato nella cura del rapporto umano riservato alla clientela, oltretutto nella gestione manageriale della rete secondaria e nella sua crescita professionale.

Grande **PARTECIPAZIONE** anche senza presenza

*Se siamo quello che riusciamo a fare e costruire,
allora dobbiamo ammettere che tutto sommato
non siamo poi così male come qualcuno vorrebbe far credere*



a cura di
GIACOMO ANEDDA

Chiudendo i lavori del 84° Comitato Centrale di Matera, mai e poi mai avremmo potuto immaginare che a quello successivo, l'85°, i delegati provinciali e tutti gli aventi diritto a parteciparvi, si sarebbero ritrovati a fare i conti col proprio smartphone, a districarsi tra reti internet con o senza fibra, webcam integrate o posticce, zoomate più o meno artistiche su volti perplessi di colleghi inquadrati e ri-

presi all'interno dei loro uffici (i più professionali) o mollemente adagiati tra rilassanti divani domestici (i più disincantati). Primi piani di facce ben rasate, ma anche con barba del giorno prima, incorniciate da cuffie e microfoni di ogni genere: ergonomiche, stereo, mono, aperte, chiuse, ultrasensibili e via elencando, secondo quanto offerto dal moderno mercato tecnologico. Nessuno poteva immaginarlo e tuttavia è accaduto l'impensabile.

Eppure proprio quanto è accaduto lo scorso aprile – senza ancora sapere che i mesi successivi sarebbero stati ancora peggiori – quando cioè abbiamo dovuto prendere coscienza che anche l'attività sindacale doveva essere riprogrammata e adattata tenendo conto delle restrizioni imposte dalla pandemia, lo Sna e noi tutti abbiamo dato prova di grande adattabilità. Abbiamo dimostrato di essere in grado di superare qualsiasi ostacolo pur di mantenere viva l'azione sindacale.

Nonostante le difficoltà e le limitazioni suggerite dalle autorità sanitarie e messe in opera dal Governo, nel tentativo di contrastare la diffusione del virus – che purtroppo continua a tenere in ostaggio tutto il mondo – la struttura organizzativa dello Sna, una volta intraviste le soluzioni, si è prontamente ripiegata le maniche e, con grande competenza professionale e straordinaria disponibilità, è riuscita a mettere le basi per organizzare e celebrare l'importante appuntamento statutario: l'85° Comitato Centrale, in questo modo consentendo alla base associativa di far sentire la voce della Base ai Dirigenti Nazionali.

Il primo comitato "tecnologico" della storia centenaria dello Sna, contrariamente ai legittimi timori della vigilia, non solo si è celebrato senza grossi problemi, ma ha addirittura avuto il merito di valorizzare importanti indicazioni politiche. La prima considerazione che deve essere fatta, a nostro avviso la più importante per noi e il nostro movimento, è rappresentata dalla consapevolezza che il virus, per quanto violento, pericoloso, minaccioso, ha distribuito sofferenza e morte in tutta Italia, ma non ha fiaccato la vocazione politica dello Sna. Anche nella fase più acuta

del contagio e durante la fase più rigida del lockdown, il nostro Sindacato e i nostri Dirigenti hanno continuato a svolgere la preziosa attività politica e più in generale di lobbying e di pressione presso l'opinione pubblica e gli interlocutori istituzionali.

Nonostante il coronavirus i dirigenti tutti, ma in modo particolare il presidente Claudio Demozzi, sono riusciti a tenere uniti i fili delle relazioni politiche, riuscendo, nonostante le difficoltà e gli impedimenti, a intervenire tempestivamente sulle vertenze più stringenti, quali ad esempio: invitare e sollecitare l'Ania ad intervenire presso le associate, al fine di predisporre un intervento economico di tutela per le agenzie, inevitabilmente coinvolte dall'emergenza, ma costrette a rimanere aperte per mantenere attivo il servizio alla clientela; far sentire la voce del Sindacato presso l'Ivass, presso i Gruppi Agenti e, più in generale, presso tutti i referenti politici utili e indispensabili a sostenere le istanze del Sindacato. Durante questa fase lo Sna ha dimostrato che, anche nelle situazioni di emergenza, la dove i problemi e i disagi si amplificano, si può e si deve continuare a fare politica sindacale, per essere sempre pronti a prospettare soluzioni contro qualunque avversità.



La seconda considerazione, altrettanto rassicurante, è data dall'aver constatato che l'abituale grinta politica, caratteristica cifra sindacale di Claudio Demozzi, per fortuna non è stata minimamente intaccata dall'isolamento, come hanno avuto modo di constatare i partecipanti al Comitato, ai quali il Presidente ha dedicato la consueta attenzione congressuale, sia nella fase del dibattito, ma anche e soprattutto nella replica finale, nella quale, come

sempre accaduto in tutte le precedenti occasioni di confronto, ha commentato gli interventi e ha dato precise risposte ai richiedenti, sulla scorta di quanto discusso dai congressisti durante il dibattito stesso.

La replica è anche servita al Presidente per ribadire la sua contrarietà ad accordi politici con associazioni nate per contrastare e indebolire l'azione politica dello Sna. Associazioni che, ancora il giorno prima, hanno continuato a perseguire tali finalità. A chi chiedeva invece l'introduzione di una rappresentanza della minoranza in Esecutivo Nazionale, Demozzi ha ricordato che la cosa non è tecnicamente fattibile in quanto il nostro sistema elettivo è maggioritario puro, e non è nemmeno utile al Sindacato, avere un governo con al suo interno rappresentanti dell'opposizione, i quali, legittimamente in quanto opposizione, finirebbero per ostacolare l'azione politica. D'altra parte il ruolo dell'opposizione, a ben vedere, è prevista in tutti gli organi statutari nei quali è contemplata la presenza di tutti i rappresentanti.

La terza ed ultima considerazione ha a che vedere proprio col dibattito sviluppatosi stavolta in videoconferenza, momento da sempre cuore e anima del confronto tra i delegati rappresentanti della base associativa e l'Esecutivo Nazionale. Al contrario – o meglio ancora, a dispetto – delle peggiori previsioni di coloro che paventavano o temevano di assistere a un Comitato online “zoppo, afono e scarsamente partecipato” (giusto per elencare alcune delle obiezioni fatte arrivare nei giorni precedenti in via Lanzone), abbiamo dovuto prendere atto che, nonostante i problemi internet, gli auricolari, i microfoni e la diverse risoluzioni video e audio, il dibattito non è mancato, ma anzi è stato sorprendentemente partecipato, come dimostra l'alto numero di interventi.

Coordinati dalla regia tecnica della “Multicast Srl” (società di Roma che ha utilizzato la piattaforma “SkyVote Meeting”), contrariamente alla tradizione convengnistica, i lavori si sono aperti puntualmente alle ore 9,35, con l'elezione del Presidente e con un doveroso e sentito ricordo per tutti i colleghi scomparsi, vittime del coronavirus, ricordati e omaggiati con un minuto di vero e assoluto silenzio. Il Comitato si è poi altrettanto regolarmente concluso alle 14,50. Cinque ore di incontro/confronto, senza soste per il caffè, l'ammazza caffè, la sigaretta, gli applausi, i fischi, il vociio di sottofondo, i cellulari che squillano, porte che si aprono e si chiudono, gente che entra ed esce; tutte cose tipiche dei nostri amati congressi in presenza.

Dei 132 delegati aventi diritto a partecipare al Comitato, ben 125 (il 95%) si è regolarmente accreditato, timbrando il cartellino virtuale e rimanendo collegato sino alla fine dei lavori. Oltre ai momenti strettamente statutari, vanno segnalati ben 29 (ventinove) interventi da parte dei convengnisti, i quali, forse sentendosi a proprio agio tra le mura domestiche, hanno espresso interventi politici più mirati e più incisivi anche rispetto al passato. Come se la mancanza di un pubblico di colleghi in carne e ossa, alla fine abbia evitato distrazioni, favorito la concentrazione e l'esposizione stessa del pensiero del congressista. Ovviamente il Comitato online ha visto anche l'esordio della “votazione online”. I congressisti sono stati chiamati più volte a pigiare i pulsanti virtuali del sì e/o del no, per eleggere il collega Nicola Vitali a Presidente d'Assemblea; votare l'approvazione del bilancio e accogliere o meno alcune mozioni. La gestione delle votazioni elettroniche è stata svolta dalla Multicast Srl, e i report sono allegati al verbale dell'assise.

Comitato Centrale Art. 25 Statuto Sna 2004

Il Comitato centrale

a) sviluppa la politica deliberata dal Congresso Nazionale, tramite l'Esecutivo Nazionale, e vigila sulla sua corretta attuazione;

b) dibatte la relazione dell'Esecutivo Nazionale;

c) approva annualmente il bilancio consuntivo entro quattro mesi dalla chiusura dell'esercizio ed il bilancio preventivo nonché la relazione finanziaria predisposti dall'Esecutivo Nazionale.

d) ha facoltà di convocare il Congresso Nazionale fissando l'ordine del giorno;

e) su mozione presentata dal 45% dei suoi componenti, può richiedere la convocazione del Congresso Nazionale per la votazione della sfiducia all'Esecutivo Nazionale. Se la proposta è approvata, a maggioranza dei suoi componenti, il Presidente Nazionale deve convocare entro 15 giorni e tenerlo comunque entro 45 giorni, per il dibattito sulla sfiducia e le eventuali elezioni del nuovo Esecutivo Nazionale;

f) adempiere a tutte le altre attribuzioni che sono ad esso demandate dallo Statuto, anche delegandole allo Esecutivo Nazionale;

g) ratifica le deliberazioni adottate con procedura d'urgenza dallo Esecutivo Nazionale a termini del terz'ultimo comma dell'Art. 29;

h) approva il regolamento di attuazione dello Statuto predisposto dallo Esecutivo Nazionale;

i) esprime pareri sugli accordi nazionali, salvo approvazione del Comitato Nazionale;

l) nomina i soci onorari;

m) ratifica le cooptazioni dei componenti dello EN effettuate dal Presidente Nazionale;

n) ratifica la nomina del Direttore del Sindacato, proposta dallo Esecutivo Nazionale;

o) indice referendum tra gli iscritti sui temi di particolare importanza per la categoria;

p) ratifica i contratti collettivi dei dipendenti proposti dallo Esecutivo Nazionale;

Il Comitato Centrale ad ogni riunione elegge fra i propri componenti il Presidente.

Nasce una nuova figura: il **PRESIDENTE TECNOLOGICO**



a cura di
GIACOMO ANEDDA

**IL PRIMO
COMITATO CENTRALE SNA
IN MODALITÀ *ON LINE*
HA EVIDENZIATO
I **VANTAGGI** E I **LIMITI**
DEGLI INCONTRI
SENZA PRESENZA FISICA**

Col Comitato online anche la figura del Presidente d'Assemblea è stata rivoluzionata e, pur adempiendo alle disposizioni dello Statuto, confermandone prerogative e doveri, non c'è alcun dubbio che anche il primo presidente d'assemblea eletto a distanza, ha dovuto adattarsi alle circostanze e, in qualche modo, reinventarsi una figura decisamente più complessa. Non fosse altro che al di là delle indicazioni direttamente sollecitate dai tecnici e assistenti presenti in sala riunioni in via Lanzone, ha dovuto esercitare il ruolo di notaio, convalidando i quesiti e le votazioni; interpretando le mozioni presentate dai colleghi; dando la parola (video) ai richiedenti; disciplinando un confronto e un dibattito alimentato da una trentina di protagonisti; il tutto dovendosi districare tra cavi, cavetti, monitor, microfoni, posta elettronica, whatsapp, facebo-



ok, video, audio e tutto quanto, volta per volta, la regia informatica abbia evidenziato. Un lavoro obiettivamente non facile in quanto mai svolto prima con queste modalità, che se preso sottogamba, poteva prestare il fianco ad accuse e sospetti soprattutto nelle votazioni a distanza. Cosa invece che non è accaduta grazie al collega Nicola Vitali – agente lombardo di Busto Arsizio – che ha saputo adattarsi alla nuova realtà e portare a termine il lavoro, senza la minima esitazione e/o interruzione.

Nicola, da presidente “tecnologico” ci racconti quali sono state le tue sensazioni nel coordinare un'assise, quasi in solitudine, senza convegnisti e senza i rumori di sala?

È stata un'esperienza molto particolare perché per me era una delle prime volte in cui partecipavo a meeting a distanza. Devo però dire che non ho particolarmente sofferto il clima asettico della sala di regia in cui tutti i tecnici, in modo professionale, hanno svolto il loro compito. L'organizzazione era stata predisposta in modo molto attento e sono stato messo subito a mio agio.

L'imperante tecnologia ti ha creato qualche problema?

No perché mi piace abbastanza flirtare con lei: pur non essendo un maniaco delle ultime trovate tecnologiche so smanettare abbastanza con il PC e i devices.

Hai avuto difficoltà a gestire i tempi, le pause e le assenze di segnale e, più in generale, la gestione dei vari hub?

Dopo i primi minuti di ambientamento mi pare di aver preso un buon ritmo che mi ha consentito di saltare dal video, all'audio, al consulto mail, alla chat, in modo abbastanza fluido per dare ritmo ai lavori.

L'assenza di pubblico in sala ed il relativo silenzio ambientale ti hanno aiutato a svolgere il lavoro di presidente o sono risultati un'ulteriore difficoltà?

La condizione di isolamento ha certamente contribuito a minimizzare gli errori ed i momenti di empassé, quindi, paradossalmente mi ha aiutato.

Hai avuto dei feedback da parte dei colleghi che ti hanno visto all'opera, qual'è stato il loro giudizio?

Sono rimasto sorpreso dei tanti apprezzamenti che i colleghi - Presidente Demozzi in primis – mi hanno riservato. In realtà il merito della buona riuscita tecnica di questo Comitato Centrale online, va complessivamente a tutti, tecnici, organizzatori, personale Sna e Ufficio di Presidenza.

Tenendo in considerazione tutto l'evento, da 1 a 6 che voto dai ad un congresso online?

Limitandomi a questo Comitato mi sento di dare un voto quasi massimale, quindi un 5.

Secondo te, anche in assenza di emergenze contingenti, l'esperienza di un congresso online, si potrebbe riproporre?

In questo caso il giudizio è più articolato, perché tanti sono gli aspetti che andrebbero valutati: quello tecnico, quello economico e soprattutto quello della resa partecipativa. Dal punto di vista tecnico penso che le piattaforme tecnologiche dovrebbero essere sempre più in grado di supportare eventi con elevato numero di collegamenti. Dal punto di vista economico penso che organizzare un evento online comporti anche un risparmio di costi diretti ed indiretti notevolissimo rispetto alla partecipazione fisica.

Non credi che in ogni caso, la presenza fisica dei colleghi rappresenti un valore aggiunto?

Non c'è alcun dubbio. La presenza fisica resta una componente di valore secondo me imprescindibile, soprattutto se riferita ad un Congresso con 400-500 persone. Un conto infatti è gestire un meeting proficuo per qualche decina di persone, cosa ben diversa è farlo per qualche centinaio. In tal caso – tutto considerato – penso che la calda partecipazione di persona ad un Congresso fisico sia ancora preferibile per valorizzare il lato relazionale e per l'oggettiva possibilità di maggior approfondimento delle questioni da dibattere.

Quando tutto è finito e si sono spenti i collegamenti, come avete commentato tra di voi l'esperienza “online”?

Per tutti è stato un battesimo considerato ben riuscito ed eravamo soddisfatti soprattutto per la disciplina con cui si sono succeduti i vari passaggi previsti dalla scaletta dei lavori.

Nicole Vitali



RELAZIONE

COMITATO CENTRALE

MILANO, 12 GIUGNO 2020



Care Colleghe, cari Colleghi,

buongiorno e ben ritrovati quali componenti del Comitato Centrale della più grande Organizzazione di rappresentanza degli Agenti di assicurazione italiani.

E' trascorso poco più di un anno dalla nostra riunione di Matera (18 aprile 2019). Da quella giornata indimenticabile, nel corso della quale abbiamo festeggiato il consolidamento degli ottimi risultati gestionali del Sindacato e lo sfioramento della soglia di cento milioni di euro di avanzo tecnico per il FONAGE, il nostro Fondo Pensione di Categoria tanto bistrattato, offeso, ferito da chi certamente non ha a cuore gli interessi ed il futuro degli Agenti. Rivendichiamo questi risultati, che appartengono esclusivamente al Sindacato, ai quali non hanno certo contribuito coloro che militano e si riconoscono in Anapa. Le loro posizioni, durante la lunga, estenuante, complessa battaglia contro l'ANIA e contro la COVIP, hanno sempre favorito i nostri avversari, arrivando addirittura ad incitare i Colleghi ad abbandonare il FONAGE, a trasferire le loro posizioni previdenziali presso le Mandanti!

C'era in gioco un patrimonio di oltre un miliardo di euro ed il futuro pensionistico della Categoria; in quella dura lotta ci giocavamo l'indipendenza previdenziale...

Abbiamo vinto, gli Agenti hanno vinto, ma le ferite restano ed i detrattori si dovrebbero vergognare di aver ceduto tanto facilmente alle false lusinghe delle Imprese, agli avvoltoi della cattiva sorte ed ai suggeritori interessati. Invece, assistiamo increduli al tentativo di scalata del FONAGE, da parte di ANAPA, attraverso il referendum per l'elezione dei Delegati all'Assemblea. Vorrei credere alla buona fede di chi si è candidato nella lista Anapa, ma non posso davvero credere che quei nomi siano all'oscuro dei colpi inferti al FONAGE nei momenti di massimo scontro con le Imprese sul piano di "salvataggio".

Ecco perché ho chiesto ed ottenuto che ben 6 membri dell'Esecutivo Nazionale dessero la loro disponibilità a comparire nella Lista SNA, più alcuni noti presidenti di GAA tra i quali lo stesso Dario Piana, presidente del comitato dei presidenti di GAA, oltre al presidente del Collegio sindacale Gennarino Cafagna, allo storico pensionato ed ex presidente del Fonage Lucio Modestini e ad altri noti militanti, presidenti provinciali e coordinatori regionali del Sindacato.

Lo scopo, evidente, è stato quello di presentare una squadra forte, coerente con la linea politica dell'attuale vertice sindacale, che marcasse la netta differenza esistente rispetto alla strategia disfattista e filo-compagnie che Anapa ha palesato durante le fasi di pre-commissariamento, di commissariamento e di post-commissariamento del FONAGE.

Con il fine di ottenere il maggior numero possibile di consensi, cioè di componenti all'interno dell'Assemblea dei Delegati del Fondo Pensione Agenti.



**FONDO PENSIONE PER GLI AGENTI PROFESSIONISTI DI ASSICURAZIONE
ELEZIONE DEI RAPPRESENTANTI DEGLI ISCRITTI NELL'ASSEMBLEA DEI DELEGATI
QUINQUENNIO 2020/2025**

"LISTA SNA PER IL FONDO PENSIONE AGENTI"
presentata da SNA - SINDACATO NAZIONALE AGENTI

N.ord	Cognome	Nome	Luogo di nascita	Data	Qualifica
1	DEMOZZI	CLAUDIO	TRENTO	07/10/1966	AGENTE
2	DRAGONI	ELENA	BRONI	26/01/1976	AGENTE
3	DI MARINO	CORRADO	NAPOLI	18/12/1965	AGENTE
4	LUCARELLI	ANDREA	FIRENZE	08/04/1966	AGENTE
5	MICH	ALESSANDRO	CAVALESE	14/08/1978	AGENTE
6	ORTELLI	EMILIANO	MAGENTA	06/05/1968	AGENTE
7	VITALI	NICOLA ALESSANDRO MATTEO	BUSTO ARSIZIO	13/01/1964	AGENTE
8	OMEZZOLLI	DAVIDE	AOSTA	04/12/1967	AGENTE
9	RUFFILLI	MARIA TERESA	TORINO	05/08/1958	AGENTE
10	ANEDDA	GIACOMO	CARBONIA	01/10/1957	AGENTE
11	TORTONESI	MASSIMO	ALESSANDRIA	04/10/1966	AGENTE
12	BERNARDINI	LUCA	CIVITA CASTELLANA	21/11/1979	AGENTE
13	PALMERONI	DAVIDE	PAVIA	09/11/1971	AGENTE
14	FERRARO	BATTISTINA	STROPPIANA	01/01/1959	AGENTE
15	LOVATTI	GIAN LUIGI	SANREMO	19/02/1965	AGENTE
16	RISOLO	SERGIO	BARI	07/10/1957	AGENTE
17	BONAVITA	FABIANA	CIRIÉ	08/07/1980	AGENTE
18	VENUTI	DOMENICO	CALTANISSETTA	13/07/1967	AGENTE
19	BIAZZO	VALENTINA	RAGUSA	21/11/1976	AGENTE
20	DROANDI	NORBERTO	AREZZO	22/08/1958	AGENTE
21	FERRARA	MASSIMO	TRENTO	13/09/1974	AGENTE
22	MAGOTTI	ROBERTO	LEVICO	16/12/1960	AGENTE
23	CINGOLANI	MASSIMO	SONDRIO	08/07/1956	AGENTE
24	STERBINI	SERGIO	ROMA	03/01/1964	AGENTE
25	PALMA	SALVATORE	MAZZARINO	17/06/1965	AGENTE
26	GUMIERO	ANDREA	CHIERI	28/09/1967	AGENTE
27	VICINANZA	GAETANO	SASSUOLO	03/03/1963	AGENTE
28	D'ANDREA	UMBERTO	NAPOLI	16/06/1958	AGENTE
29	ULIVIERI	ENRICO	CARPI	14/04/1965	AGENTE
30	SIVORI	ENZO	LAVAGNA	04/08/1962	AGENTE
31	MODESTINI	LUCIO	ASSISI	13/12/1939	PENSIONATO
32	PIANA	DARIO	POIANA MAGGIORE	14/04/1950	PENSIONATO
33	CAFAGNA	GENNARINO	BARLETTA	29/03/1951	PENSIONATO
34	LISI	SALVATORE	CATANIA	31/05/1949	PENSIONATO
35	CUOMO	ANTONIO	NAPOLI	01/07/1945	PENSIONATO
36	RIZZO	ETTORE SALVATORE	S.CATALDO	24/03/1952	PENSIONATO
37	PIERI	ARNALDO	MONTECATINI TERME	14/02/1939	PENSIONATO
38	CANCEDOA	ELIO	CARBONIA	29/03/1946	PENSIONATO
39	GALLINA	PIER SANDRO	NIZZA MONFERRATO	16/05/1946	PENSIONATO
40	BUFFAGNI	REMO	VIANO	29/10/1951	PENSIONATO
41	COSTOLA	EUGENIO	MESTRINO	19/01/1943	PENSIONATO
42	MARCHESE	ANTONIO	CRISPANO	03/01/1944	PENSIONATO
43	MASOLA DI TRENTOLA	ORESTE	NAPOLI	27/04/1938	PENSIONATO
44	SERAVALLI	GIANCARLO	MILANO	02/05/1941	PENSIONATO
45	PIMPINELLI	ADRIANO	ROMA	21/07/1942	PENSIONATO



FONDO PENSIONE AGENTI PROFESSIONISTI DI ASSICURAZIONE

**FONDO PENSIONE PER GLI AGENTI PROFESSIONISTI DI ASSICURAZIONE
ELEZIONE DEI RAPPRESENTANTI DEGLI ISCRITTI NELL'ASSEMBLEA DEI DELEGATI
QUINQUENNIO 2020/2025**

"ANAPA PER RINNOVARE FONAGE"
presentata da ANAPA RETE IMPRESAGENZIA

N.ord	Cognome	Nome	Luogo di nascita	Data	Qualifica
1	PUGLIELLI	CARLO	ROMA	24/06/1965	ISCRITTO
2	CESELLI	CECILIA	LIVORNO	21/08/1962	ISCRITTO
3	BERTOLI	MARCO	BERGAMO	20/10/1961	ISCRITTO
4	FRONZINO	FILOMENA	CASERTA	11/05/1970	ISCRITTO
5	CRIVELLARI	ROBERTO	BOLZANO	24/11/1965	ISCRITTO
6	SALSI	PAOLA	REGGIO NELL'EMILIA	24/08/1968	ISCRITTO
7	TASSELLI	STEFANO	PISTOIA	04/05/1971	ISCRITTO
8	CASALEGNO	MAURIZIO	GENOVA	10/11/1977	ISCRITTO
9	ZULLO	FABIO	NAPOLI	20/10/1964	ISCRITTO
10	NARDILLI	ALESSANDRO	BARI	24/07/1959	ISCRITTO
11	GIUGLIANO	FABRIZIO	AGRIGENTO	24/04/1961	ISCRITTO
12	GHIBAUDI	GIULIO	MILANO	10/12/1954	ISCRITTO
13	LAERA	PASQUALE	BARI	05/05/1964	ISCRITTO
14	ASCARI	EVARISTO	CONCORDIA S/S	18/06/1956	ISCRITTO
15	GIUMETTI	MATTIA	CARRARA	17/09/1981	ISCRITTO
16	SDRAFFA	CORRADO UBALDO	GENOVA	13/05/1956	ISCRITTO
17	BONORA	ROBERTO	FERRARA	03/01/1957	ISCRITTO
18	ZILIO	ALESSANDRO	BASSANO DEL GRAPPA	05/10/1970	ISCRITTO
19	CAPEZZONE	LUIGI	ROCCAPALUMBA	09/01/1958	ISCRITTO
20	PONZANI	IVO	NEROLA	15/11/1958	ISCRITTO
21	MONTENERO	FABRIZIO	BELLUNO	15/04/1970	ISCRITTO
22	TAIUTI	MICHELA	LIVORNO	28/04/1967	ISCRITTO
23	MELETTI	MARCO	CASALECCHIO DI RENO	12/08/1961	ISCRITTO
24	ZAMBONI	FABRIZIO	BOLOGNA	15/06/1963	ISCRITTO
25	MAGINI	MASSIMO	ROMA	26/07/1955	ISCRITTO
26	PICCIOLI	FABRIZIO	MILANO	19/03/1963	ISCRITTO
27	BOI	GIOVANNI MARIA	SERRENTI	11/11/1954	ISCRITTO
28	REGGIARDO	VALTER	BUSALLA	03/09/1957	ISCRITTO
29	DE VIDOVIK	EDMONDO	ROMA	06/08/1966	ISCRITTO
30	VIDALE	ANDREA STEFANO	VICENZA	13/11/1971	ISCRITTO
31	BARIN	CARLA MARIA	MILANO	13/09/1938	PENSIONATO
32	COMPAGNIN	SILVANO	PADOVA	31/03/1942	PENSIONATO
33	RAGAZZINI	CLAUDIO	ARGENTA	22/06/1952	PENSIONATO
34	GIORDANO	ALDO	BATTIPAGLIA	06/03/1948	PENSIONATO
35	ARFELLI	ENRICO	FORLI'	02/06/1950	PENSIONATO
36	GIACOMINI	LUCIO	PADOVA	20/09/1948	PENSIONATO
37	LENZI	PAOLO	CAMPOSANPIERO	19/09/1946	PENSIONATO
38	CAMILLACCI	LUIGI	LATINA	13/09/1945	PENSIONATO
39	BIGLI	CARLO	CARRARA	26/08/1946	PENSIONATO
40	ALESANI	VINCENZO	LUCCA	03/08/1946	PENSIONATO
41	OSPICI	CLAUDIO	MONTAGNANA	09/12/1948	PENSIONATO
42	GOZZI	GIULIO	CENTO	23/04/1951	PENSIONATO
43	PURCARO	LUIGI	FABRIANO	12/07/1939	PENSIONATO
44	SCOTTON	GIUSEPPE	S.VITO AL TAGLIAMENTO	27/11/1940	PENSIONATO
45	ORLANDI	RICCARDO	CARRARA	14/03/1947	PENSIONATO

Siamo stati abili altresì, permettetemi un minimo di auto approvazione, ad inserire nell'ordine di Lista, come potrete constatare, una lunga serie di Colleghi di adeguato profilo, pronti a subentrare nel caso i nuovi equilibri assembleari –come ci auguriamo- rendano possibili le dimissioni della “testa di lista”.

Più chiaramente: la testa di lista formata dal presidente nazionale e dai due vicepresidenti del Sindacato, che qualche idiota ha tentato di spacciare per un'arrogante auto-nomina, altro non è che il coraggio di esporsi personalmente, di metterci la faccia, di segnare il proprio nome a scopo elettorale, per il bene comune di tutti gli Agenti. Per assurdo, anche di coloro che sono candidati nella lista avversaria. Pronti a lasciare, per coinvolgere Colleghi che, magari meno attrattivi (ma non è una diminutio) sul piano prettamente elettorale, sono propensi ad impegnarsi costruttivamente e a difendere la nostra strategia politica dentro il massimo Organo decisionale del Fondo. Comprimerete che questo tipo di strategia non può essere sempre palesata tempestivamente, a seggi aperti, per ovvie ragioni, per non comprometterne il risultato. Analogamente a quanto avviene in molte altre situazioni, quando si devono gestire interessi in gioco tanto rilevanti ed equilibri tanto fragili.

La nostra è, e rimane, quella casa di cristallo che ho invocato –e credo realizzato- fin dal mio programma congressuale del 2012. Mi sarà però permesso aggiungere che anche i nostri avversari beneficiano della nostra esemplare trasparenza, leggono i nostri verbali, le nostre relazioni e, qualche volta, ricevono notizia delle nostre intenzioni, dei nostri obiettivi, prima ancora che siano chiaramente individuati e concordati in Esecutivo Nazionale... Anche per questo alcuni documenti, alcuni protocolli, pur consultabili da ciascun Iscritto presso la sede del Sindacato, sono coperti da vincolo di riservatezza. Cioè: ne richiedete la visione, li leggete, li analizzate, ma vi impegnate a non divulgarli a terzi. Cosa c'è di opaco? Cos'è poco chiaro? Perché mai un Iscritto dovrebbe avere interesse a divulgare a terzi documenti riservati del Sindacato? Se foste voi il Legale rappresentante del Sindacato, con l'obbligo di tutelare al meglio e con ogni mezzo gli interessi dell'Associazione e della Categoria nel suo insieme, non rispettereste queste modalità, di buon senso e per di più suggerite dai Legali con pareri acquisiti agli atti?! Ci sono molte e molte situazioni che si prestano alla doppia lettura, alla doppia interpretazione. Ci sono azioni encomiabili che, se strumentalizzate e ricostruite sapientemente, possono apparire bieche e interessate. Così come ci sono azioni che, al contrario, possono apparire lodevoli ma che nascondono meri interessi di bottega o inconfessabili ricatti personali. E' molto difficile distinguere. L'unico modo è guardare ai risultati!

Da dirigenti SNA, dovremmo smettere una volta per tutte di ascoltare le false informazioni, le verità costruite a tavolino, affidandoci ai canali comunicativi ufficiali, come ad esempio il nostro prezioso Snachannel, le circolari, il sito istituzionale e la segreteria del Sindacato. Vi metto in guardia dai ciarlatani in malafede, che sono solo degli sciacalli nei momenti più difficili e complessi della vita associativa, e dai cialtroni che, ahimé a volte in buona fede, creduloni ed impauriti spargono disinformazione perché, molto semplicemente, non sanno di cosa stanno parlando. La disinformazione non serve mai a nulla, in generale e tanto meno in una situazione come questa nella quale, dopo tanti anni, come Agenti stiamo rialzando la testa e riottenendo quel riconoscimento di ruolo che per decenni abbiamo osato solamente piangere alle Imprese.

A Matera, dicevo, abbiamo vissuto una giornata indimenticabile. Come è stato indimenticabile l'impegno che vi ho chiesto: di impegnarvi in prima persona ad essere gli angeli custodi del rilevante patrimonio economico, ideale, sentimentale, umano ed affettivo che è SNA. Lo abbiamo giurato!

Ecco, non è la mia presidenza da custodire, da difendere. Non è la mia squadra da tutelare, ma l'unità di intenti, la coesione politica, la linearità sindacale, l'attenzione gestionale che io e la mia squadra abbiamo dimostrato essere possibili. Vi esorto a fare in modo che nessuno riesca più a rallentare questo treno in corsa. Vi sprono ad evitare che il nostro Sindacato possa rivivere la confusione delle lotte intestine, palesi o meno, la debolezza delle correnti e le infauste conseguenze della mala gestio. Questo, come messaggio politico al mio ultimo Comitato Centrale da Presidente nazionale a fine mandato.

Era il 30 gennaio 2020 quando l'OMS (Organizzazione Mondiale della Sanità) dichiarava il focolaio di COVID-19 un'emergenza di sanità pubblica di rilevanza internazionale. La risposta delle istituzioni fu immediata, introducendo una serie di severi provvedimenti che di lì a poco cambieranno profondamente il nostro stile di vita. L' 11 marzo l'OMS, vista l'estensione del contagio a livello globale, dichiarava lo stato di pandemia. Lo stesso giorno il Presidente del Consiglio Giuseppe Conte con un d.P.C.m. impose misure di quarantena obbligatoria a tutto il territorio nazionale; l'Italia intera diventò così “zona rossa”.

Nello spazio di 90 giorni, abbiamo imparato a convivere con termini quali “Epidemia”, “lockdown”, “misure restrittive”. Abbiamo imparato anche il valore della libertà personale, degli affetti dei propri cari, il senso di molte cose che avevamo trascurato, travolti dai ritmi che un sistema capitalistico iper-finanziarizzato inevitabilmente impone.

La situazione emergenziale, ha messo allo scoperto una serie di verità che, con il tempo, gli abili comunicatori della scienza al soldo dei grandi potentati assicurativo-finanziari avevano ridimensionato, fino quasi a farle scomparire. Tra esse, la solidità del rapporto fiduciario che lega i Clienti, gli Assicurati, ai loro Intermediari di riferimento.

E così, forse anche grazie ad una tenace interlocuzione del Sindacato con il Governo, il Presidente Conte annuncia in diretta televisiva che "Oggi abbiamo deciso di compiere un altro passo: la decisione assunta dal Governo è quella di chiudere, nell'intero territorio nazionale, ogni attività produttiva che non sia strettamente necessaria, cruciale, indispensabile a garantirci beni e servizi essenziali... Continueranno a rimanere aperte anche farmacie, parafarmacie, continueranno a venire assicurati i servizi bancari, postali, assicurativi, finanziari..."

Gli Agenti di assicurazione ed i Subagenti, e più in generale i servizi assicurativi, vengono inseriti nell'elenco delle attività produttive essenziali. Mentre le Compagnie di fatto chiudono, cioè il loro personale viene collocato per la quasi totalità in smart-working, noi Agenti, con il nostro personale ed i nostri collaboratori, rimaniamo in prima linea, al fianco dei nostri clienti/assicurati. Il mondo se ne accorge. La politica se ne rende conto. Le Imprese ne prendono atto.

Questa prova di forza, lascerà il segno. Ci siamo ripresi la centralità distributiva. Ora la questione è soprattutto: come difenderla.

Nel frattempo tuttavia gli Agenti sono molto preoccupati. La possibilità di mantenere un ritmo accettabile degli incassi, appare sempre più remota e le annunciate cessazioni di decine di migliaia di attività rischiano di avere pesanti conseguenze sui portafogli rinnovi. Dai Gruppi Aziendali ci si aspetta una pronta presa di posizione e dalle Imprese la concessione di contributi aventi la funzione di veri e propri ammortizzatori sociali.

Ma solo pochi Gruppi Agenti riescono nell'intento e ben poche Compagnie vanno al di là dei roboanti proclami apparsi sulla stampa di settore. Prendono forma prestiti agevolati, anticipi di rappels e post-datazione delle rate di rivalsa. Oltre ad incentivi premianti, calcolati sugli incrementi produttivi (!).

Il Sindacato, dopo vari confronti con il Comitato dei Gruppi aziendali, decide dunque di attivarsi, con atti formali (gran parte dei quali resi noti anche attraverso la pubblicazione su Snachannel) rivolti al Governo, al Ministero competente, all'ANIA, all'Ivass ed alle singole Compagnie operanti in Italia. Per questo, come sapete, siamo pure stati criticati da qualche Collega che ha considerato eccessiva l'intromissione del Sindacato nel campo di negoziazione storicamente riservato ai singoli Gruppi Aziendali.

Le Imprese non reagiscono, o reagiscono in parte, alcune ad esempio con consistenti aumenti provvigionali sugli incassi (e sulla nuova produzione!), ma le Autorità si rendono perfettamente conto della nostra situazione e dell'inconsistenza dei proclami, prettamente pubblicitari, diramati da alcune grandi Compagnie.

Si aprono nuovi canali di collegamento con il Parlamento e, anche grazie al prezioso contributo dei Colleghi più disponibili su questo fronte, riusciamo ad ottenere la considerazione del Governo in quasi tutti i provvedimenti di sostegno alle piccole-medie imprese. Contribuiamo alla stesura degli emendamenti (M5S e PD), successivamente approvati alla Camera dei Deputati, che includono gli Agenti di assicurazione, i Subagenti ed i Broker, iscritti al RUI, nel novero dei soggetti beneficiari del "fondo liquidità". Il Decreto Legge "liquidità" verrà poi approvato in via definitiva al Senato della Repubblica, in data 4 giugno 2020.

Il Decreto Liquidità è Legge. Il Senato approva con 156 voti favorevoli e 119 contrari. Demozzi (Sna): Grande soddisfazione!



MILANO - "Il Decreto Liquidità è legge!". Ha accolto con questa esclamazione la notizia, appena letta dal telefono cellulare, il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi mentre ieri (4 giugno, ndr) si trovava con il direttore del Sindacato Andrea Bonfanti presso la sede Sna a Milano. Non senza evidente soddisfazione. Il testo del Decreto, che ora quindi è Legge dello Stato, non ha subito ulteriori modifiche. Conseguentemente non è variato il dispositivo che estende agli agenti di assicurazione, subagenti e broker iscritti al RUI la possibilità di beneficiare del Fondo Liquidità per le Pmi, dispositivo introdotto attraverso due specifici emendamenti (del M5Stelle e del PD, ndr), annunciati da Snachannel, alla cui predisposizione ha contribuito in modo determinante il Sindacato nazionale agenti. Il "Decreto Imprese" o

"Decreto Liquidità" fa parte del ventaglio di interventi d'emergenza messi in campo dal governo per attutire l'impatto del coronavirus sull'economia. Il Senato ha confermato la fiducia al Governo ed approvato definitivamente il provvedimento. Il testo ha raccolto a Palazzo Madama 156 voti favorevoli e 119 contrari, secondo le migliori previsioni espresse dal Presidente nazionale Sna Demozzi nella comunicazione agli agenti di cui abbiamo dato conto nei giorni scorsi su Snachannel. La Redazione

Questa norma, da sola, vale potenzialmente più di trecento milioni di euro per le circa 13 mila agenzie italiane con mandato. E' un risultato del quale SNA va orgoglioso, tutti voi dovete andare orgogliosi. Ci abbiamo lavorato da soli. Ci abbiamo creduto da soli. Ed ancora una volta: abbiamo vinto!

A nome degli Agenti italiani, anche di quelli che non sono ancora iscritti al Sindacato perché "cosa fa il sindacato per me", ringrazio nuovamente i Parlamentari firmatari del "nostro" emendamento e naturalmente i Colleghi di Esecutivo e non, i Legali nostri fiduciari, il direttore Bonfanti, lo Studio Della Frera Borboni & associati ed il consulente dr Fumagalli, che mi hanno supportato in questa iniziativa.

Decreto Liquidità, il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi scrive a tutti gli agenti di assicurazione: Accolte le nostre richieste



Decreto Liquidità, il Movimento 5 Stelle presenta l'emendamento per estendere agli agenti di assicurazione il Fondo Pmi



DA SX. L'ON. SOAVE ALEMANNO E IL SEN. CRISTIANO ANASTASI

MILANO - E' stato depositato ieri (30 aprile, ndr) l'emendamento tanto atteso dagli agenti di assicurazione italiani di modifica alla norma che esclude gli intermediari delle assicurazioni e dei servizi finanziari dai soggetti beneficiari del "Fondo Liquidità". Il Fondo di garanzia Pmi prevede infatti, fin dalla sua costituzione, l'esclusione del codice Ateco "K" che ricomprende le Imprese assicuratrici e le banche, nonché tutti gli "ausiliari" ed intermediari delle stesse. Per rimediare a detta esclusione si deve ricorrere alla modifica della disposizione di Legge che regola il funzionamento del Fondo. Sna si è subito attivato su ogni fronte per ottenere la correzione e dunque l'inserimento degli agenti tra i soggetti beneficiari del Fondo, intervenendo sia a livello formale che diplomatico-istituzionale. Questa seconda strada ha permesso di incontrare l'interessamento del Sen. Cristiano Anastasi e

dell'On. Soave Alemanno, entrambi del Movimento 5 Stelle, rispettivamente estensore e primo firmatario dell'emendamento depositato, che recepisce le richieste del Sindacato nazionale agenti. Il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi si augura che "l'emendamento abbia l'appoggio del Governo, che sembrerebbe esserci, e possa essere approvato in tempi rapidi. Ringrazio a nome di tutti gli agenti assicurativi italiani - ha affermato Demozzi - il Movimento 5 Stelle e nello specifico il Sen. Cristiano Anastasi e l'On. Soave Alemanno per la sensibilità dimostrata e per essersi interessati al problema con la necessaria urgenza. Si tratta di una proposta in linea con le nostre richieste che estende la garanzia del Fondo centrale di garanzia per le Pmi, in modo puntuale, agli intermediari assicurativi e agli intermediari del credito". Snachannel - La Redazione

Fondo liquidità, anche il Partito Democratico accoglie la richiesta degli agenti di assicurazione e presenta un emendamento



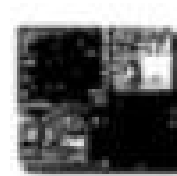
MILANO - Come noto, gli agenti professionisti di assicurazione non possono al momento usufruire dei benefici previsti dal Fondo liquidità, destinato al finanziamento delle imprese in relazione all'emergenza COVID. Infatti, secondo i requisiti attualmente vigenti per l'accesso al fondo di garanzia per Pmi e professionisti, gli agenti di assicurazione, essendo assimilati nel codice Ateco K (attività finanziaria e assicurativa) ai colossi assicurativi rappresentati dalle compagnie, ne risultano esclusi. Gli agenti di assicurazione però non sono diretta espressione delle compagnie e organizzano sul territorio, in forma di micro impresa autonoma, la loro attività di intermediazione di contratti assicurativi e la loro opera consulenziale nei confronti dei clienti. Perché venga garantito anche agli agenti di assicurazione

l'accesso al fondo di garanzia che in questa fase di drastica diminuzione degli incassi e quindi dei compensi risulterebbe particolarmente significativo per molte agenzie altrimenti destinate addirittura alla chiusura, i deputati del Partito Democratico Alessia Rotta, Umberto Buratti e Mario Morgoni stanno depositando in queste ore un apposito emendamento al testo del Decreto attualmente in fase di conversione alla Camera. Il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi in una nota interna si dice "soddisfatto per l'esito dell'attività di sollecitazione svolta in Parlamento e grato al Partito Democratico per la sensibilità dimostrata verso le esigenze della categoria, in un momento nel quale le imprese stentano a mettersi le mani in tasca per investire sul canale agenziale che ancora oggi intermedia più di tre quarti della distribuzione rami danni in Italia. Sono certo – ha aggiunto Demozzi – che questa anomalia potrà essere corretta al più presto e che gli agenti di assicurazione potranno dunque accedere ai finanziamenti garantiti dallo Stato, dai quali sono stati esclusi fin dalla costituzione del Fondo Pmi". Il Presidente Demozzi ha inoltre speso parole di ringraziamento nei confronti della collega, già senatrice PD, Laura Puppato che ha collaborato intensamente per l'ottenimento di questo importante risultato. Snachannel La Redazione

Cari Soci, come potete vedere il Sindacato, ed in particolare l'Esecutivo Nazionale da me presieduto, non è stato in lockdown, non ha sospeso l'attività. Pur consapevoli che il periodo che viviamo non sia un periodo normale, ma unico e straordinario, siamo convinti che gli Agenti si stiano giocando la sopravvivenza, fisica ed economica, come singoli e come Categoria e che dunque non sia possibile allentare la presa. Forse a volte potrebbe sembrare che le posizioni da noi assunte siano eccessive o "vetero sindacali". Forse. Ma è un rischio che dobbiamo correre, ne va del presente e del futuro di centinaia, migliaia di agenti, loro collaboratori e loro famiglie! Per questo continuiamo ad insistere affinché gli Agenti non adottino gli strumenti messi a disposizione dalle Mandanti per il pagamento diretto dei premi, che disintermediano i flussi finanziari, prerogativa della nostra Categoria. Per questo come Esecutivo stiamo realizzando il progetto SNAPAY, affinché gli Iscritti possano presto disporre di strumenti analoghi, a costi contenuti o "politici", alternativi a quelli delle Compagnie, di pagamento dei premi a distanza (sul conto agenziale). Così il KDA, il progetto di informatizzazione di base degli Agenti, sarà integrato con strumenti di firma elettronica avanzata e di archiviazione digitale, alternativi a quelli delle Compagnie. Ci stiamo lavorando e credo di poter dire in tutta tranquillità che siamo a buon punto. Stiamo pensando ad un Fondo di garanzia collettivo, SNAFIDI, o strumento analogo, per favorire l'emissione da parte del sistema bancario delle fidejussioni ex Art. 117 CAP e liberare così la Categoria dall'uso improprio delle ispezioni amministrative sul conto separato agenziale da parte di alcune Mandanti. Stiamo approfondendo la conoscenza dei modelli agenziali condivisi, come network, consorzi, studi agenziali associati, con il progetto SNANET messo sul tavolo dell'Esecutivo qualche mese fa.

Sul fronte più futuristico, ma reso attuale dal periodo emergenziale, informo che l'Esecutivo nazionale sta lavorando altresì al progetto SNAdirect di vendita a distanza, per gli Agenti ed il personale di agenzia, attraverso l'utilizzo di tecnologie proprie. Esiste poi il progetto SNAcall, già parzialmente messo in atto –alcuni di voi lo hanno sperimentato- per lo svolgimento di riunioni a distanza, come quella odierna, mediante l'utilizzo di una piattaforma stabile, avente i requisiti necessari per il regolare svolgimento dei lavori.

Neppure con la relativa tranquillità che un CCNL pienamente legittimo, il più diffuso nel settore, depositato al CNEL e confermato ripetutamente in sede giudiziaria può dare, abbiamo trascurato di mantenere stabili i rapporti con le OO.SS. dei Dipendenti, mediante una costante interlocuzione ed un approccio particolarmente collaborativo in sede bilaterale. Con questo spirito, abbiamo condiviso la richiesta di FESICA-CONFSAI di estensione del piano sanitario del Fondo integrativo del SSN Assicurmed, di seguito riportata. Siamo in attesa di conoscere le determinazioni del Fondo al riguardo.



fesica
confasal

FEDERAZIONE SINDA
INDUSTRIA
COMMERCIO
ARTIGIANATO

Segreteria generale

Roma 15/05/2020
Prt 2058 bm

Al Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione
Via Lanzone, 2 - 20123 Milano

Oggetto : FONDO INTEGRATIVO SSN "ASSICURMED" CCNL SNA/CONFSAL

Egregi signori,

in relazione a quanto abbiamo avuto modo di dirci nelle riunioni informali delle settimane scorse, riteniamo che a seguito dello stato emergenziale, benchè l'attività delle agenzie assicurative non sia stata soggetta alla chiusura forzata, il ricorso alle prestazioni previste dal piano sanitario dovrebbe essere diminuito notevolmente.

Siamo conseguentemente a chiedervi di condividere un intervento nei confronti del Fondo in oggetto, finalizzato a richiedere un ampliamento del piano sanitario, ovviamente senza alcun onere a carico dei Lavoratori.

Inoltre, pur prendendo atto che ad oggi non ci sono state segnalate criticità relative alla corretta erogazione delle prestazioni su tutto il territorio nazionale, al fine di evitare possibili disservizi saremmo dell'idea di richiedere l'ampliamento del piano ricomprendendo, per i Lavoratori che risiedono in Comuni sprovvisti di centri clinici convenzionati nell'arco di 30 km dall'abitazione dell'interessato, il rimborso delle prestazioni calcolato in percentuale sul costo tariffario ANDI esposto nel piano sanitario.

Restiamo in attesa di riscontro, porgendo distinti saluti.

FESICA CONFSAL
IL SEGRETARIO GENERALE
BRUNO MARIANI



Spett.
ASSICURMED
Fondo integrativo S.S.N.
viale Brigata Liguria, 3/2
16121 - Genova
info@assicurmed.it

Milano, 25.5.2020

In allegato vi trasmettiamo la comunicazione prot. 2058bm del 15 maggio u.s. della Fesica-CONFSAL, sigla firmataria del CCNL per i dipendenti delle Agenzie di assicurazione in gestione libera iscritte alla nostra Associazione sindacale.
Poiché ne condividiamo i contenuti, d'intesa con l'estensore del documento vi preghiamo di prendere in seria considerazione un ampliamento del piano sanitario collegato al nostro CCNL, ovviamente senza alcun onere aggiuntivo a carico dei Lavoratori né dei Datori di lavoro.
Inoltre, pur dandovi atto che ad oggi non ci sono state segnalate criticità relative alla corretta erogazione delle prestazioni su tutto il territorio nazionale, al fine di evitare possibili disservizi vi preghiamo di valutare altresì l'estensione del piano sanitario ricomprendendo, per i Lavoratori che risiedono in Comuni privi di centri clinici convenzionati nell'arco di 30 km dall'abitazione dell'interessato, il rimborso delle prestazioni calcolato in misura percentuale sul costo tariffario ANDI esposto nel piano.
Siamo certi che non mancherete di riscontrare positivamente la richiesta avanzata dalle Parti firmatarie del CCNL SNA/Confasal al quale è collegata l'adesione al Fondo degli Agenti assicurativi professionisti italiani e dei rispettivi lavoratori dipendenti.
In attesa di conoscere le vostre determinazioni al riguardo e disponibili a qualsiasi chiarimento, porgiamo cordiali saluti.

Il Presidente Nazionale
Claudio Demozzi
(originale firmato in segreteria)

Non posso esimermi dal ricordare ciò che per molti di voi è scontato, ma che per alcuni evidentemente è ancora oscuro.

Il tentativo di rinnovo del precedente CCNL, siglato con i sindacati confederali, venne sonoramente bocciato dal Comitato Centrale nel 2011. A memoria, seguono alcune tra le mozioni che più chiaramente esprimono il sentiment dell'epoca. Lo stesso presidente nazionale, Giovanni Metti, al momento del voto (pro o contro il nuovo CCNL) si astenne.



L'Assemblea provinciale Sna di Carbonia Iglesias

in merito alla bozza di Ccnl 2011 approvata preliminarmente dall'Esecutivo Nazionale

premette

che i dipendenti sono una componente importante ed elementi di sostegno per la tenuta dell'instabile attività dell'impresa-agenzia

evidenzia

che la parte normativa della proposta di Ccnl non tiene in debita considerazione la realtà delle agenzie e in particolare quelle più numerose, di modeste dimensioni organizzative, composte prevalentemente dall'agente e uno o due dipendenti

sottolinea

che in questo tempo non sono accettabili ulteriori oneri così gravosi, tali da ripercuotersi negativamente sull'indice occupazionale, che soprattutto nel nostro territorio ha raggiunto i più bassi livelli

ritiene

inaccettabile l'accordo di Ccnl proposto, e insufficiente l'attività politica che doveva essere finalizzata a rendere consapevoli le OoS dei lavoratori della reale condizione delle agenzie

considera

responsabile la scelta di bocciare la bozza di accordo, prevenendo gli effetti negativi e devastanti che essa produrrebbe, se approvata, sulla categoria e sul mantenimento occupazionale dei dipendenti

auspica

l'apertura di un dialogo con le OoS dei lavoratori finalizzato al loro coinvolgimento nelle azioni di rivendicazione della categoria, affinché congiuntamente si manifesti lo stato di crisi e si sensibilizzi la controparte Ania e le istituzioni, Isvap - MiSe - Agcm, per l'apertura di un tavolo di concertazione orientato al recupero della redditività agenziale e, in generale, per dare certezza al futuro della categoria e stabilità occupazionale agli insostituibili lavoratori dipendenti.

impegna

il presidente provinciale a votare contro l'approvazione della bozza di Ccnl nel corso del Comitato Centrale in programma a Roma il 14 aprile p.v.; dando ampia diffusione agli organi Sna del presente documento assembleare, approvato all'unanimità in Iglesias il giorno 8 del mese di marzo 2011.

SNA – SEZIONE MEDIO CAMPIDANO

L'Assemblea Provinciale degli iscritti

Premesso che

la provincia del Medio Campidano è coinvolta in una situazione di drammatica crisi economica che ripercuote i suoi effetti nella distribuzione assicurativa professionale a causa anche della concorrenza sleale posta in essere dai canali diretti delle compagnie

Visto

l'accordo Ccnl 2011, asseverato dalla Commissione Lavoro Sna coordinata dal Vice Presidente Nazionale Jean Francois Mossino

Valutato

il contenuto nella parte economica e nella parte normativa

Considera

l'articolato della bozza Ccnl 2011 irricevibile e inadeguato alla situazione delle agenzie per i seguenti motivi:

- la classificazione degli inquadramenti professionali inadatta all'esigenza di maggiore elasticità necessaria alla realtà delle agenzie (inquadramenti rigidi)
- seri rischi di contenzioso insiti nell'applicazione all'interno delle agenzie di modeste dimensioni (agenzia media italiana)
- maggiori oneri riflessi e obbligatori che nulla hanno a vedere con il rapporto di lavoro (vedi in particolare assicurazione portavalori)
- parametri premianti non allineati agli utili dell'agenzia, ma alla componente provvigioni (si deve pagare anche se l'agenzia è in perdita!)
- più in generale, per la conseguente sproporzionata crescita dei costi diretti e riflessi nella gestione agenziale, inopportuni e intempestivi rispetto alla caduta della redditività certificata dall'autorevole società IAMA (Ricerca Iama-Sna)
- incongruente e contrario agli impegni presi dall'Esecutivo Nazionale di recupero della redditività agenziale

Invita

il Presidente Provinciale a esprimere un voto contrario alla bozza di Ccnl

Invita inoltre

l'Esecutivo Nazionale a prendere atto della drammaticità della situazione delle agenzie.

Approvato all'unanimità il 07 marzo 2011

MOZIONE ASSEMBLEA PROVINCIALE SNA DI MODENA

Gli Agenti iscritti allo SNA della Provinciale di Modena, riunitisi in Assemblea il giorno 04-03-2011.

VALUTATE

sia le relazioni pervenute dalla Commissione Lavoro del Sindacato Nazionale Agenti, sia quelle redatte da altre fonti, tra le quali la stessa Confcommercio a cui aderiamo, ed in particolare gli esempi pratici fatti fare, in proiezione futura, dai consulenti del lavoro su un paio di Agenzie tipo:

VALUTATO

il particolare e difficile momento economico che ha visto ridurre la redditività delle agenzie negli ultimi due anni di oltre il 20% e le prospettive di ulteriori gravami futuri, oltre alla possibile sensibile riduzione delle Agenzie stesse a seguito dell'insostenibilità economica conseguente alla politica di riduzioni provvigionali poste in essere dalle Compagnie e alla sempre più sleale concorrenza posta in essere dai maggiori gruppi assicurativi attraverso proprie compagnie dirette.

VALUTATO

l'atteggiamento di chiusura delle stesse Compagnie verso gli Agenti relativamente al rinnovo dell'ANA attualmente scaduto e che l'approvazione del CCNL dei dipendenti delle Agenzie in gestione libera priverebbe gli Agenti stessi di un ulteriore elemento di pressione politica nei confronti dell'ANIA.

VALUTATO

l'impatto sulle Agenzie sia economico che normativo dell'ipotesi di accordo per il rinnovo dello stesso CCNL.

RIGETTANO

all'unanimità tale ipotesi.

INVITANO

I vertici politici dello SNA ad inserire la discussione sul CCNL nell'ordine del giorno del prossimo XLIV Congresso Nazionale che si terrà a Roma nei giorni 23-24 Marzo 2011.

VINCOLANO

Il Presidente Provinciale ad esprimere VOTO CONTRARIO ALL'APPROVAZIONE in occasione del prossimo Comitato centrale del 14-04-2011.

L'Assemblea Provinciale Sna di Monza e Brianza,

riunitasi in data 8 marzo 2011,

per quanto attiene l'ipotesi di Rinnovo del CCNL dei ns. dipendenti,

ne ha in modo approfondito analizzato

sia il normativo che la parte economica e

dopo ampia discussione

ha giudicato

all'unanimità

inaccettabile l'ipotesi di rinnovo del CCNL

così come proposta

ed ha dato mandato al Presidente Provinciale di votare contro la ratifica

in occasione del Comitato Centrale del 14.04 p.v.

Salvatore Felice

Presidente della Sezione Provinciale SNA di Monza e Brianza

Tel.039.6012034 Fax.039.6013966 E-mail info@unasnc.191.it

MOZIONE ASSEMBLEARE

Sezione provinciale SNA Rimini

L'assemblea provinciale SNA di Rimini, riunitasi il 4 marzo 2011 e validamente costituita, ha dibattuto sull'ipotesi di rinnovo del CCNL 2011 asseverato dall'esecutivo nazionale, concludendo all'unanimità di

RIGETTARE

lo stesso sia nella parte normativa che nella parte economica.

CHIEDE ESPRESSAMENTE

che al prossimo congresso nazionale convocato per il 23 marzo 2011 a Roma , l'assemblea lo inserisca all'ordine del giorno.

INVITA

il Comitato Centrale convocato per il 14 aprile 2011 a parimenti rigettarne l'intero contenuto.

ESPRIME PERPLESSITA'

circa la conduzione politica strategica del sindacato emersa nella circostanza, valutando alquanto timidi ed inefficaci le azioni finora promosse.

In conclusione

AUSPICA

che alla prossima assemblea sia promosso un confronto costruttivo e di svolta significativa.

SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE ROMA

Gli agenti della Provinciale Sna di Roma, riuniti in assemblea in data 2 marzo 2011, hanno respinto ALL'UNANIMITA', CON DUE ASTENSIONI, l'ipotesi di rinnovo del CCNL dei dipendenti di agenzia in gestione libera.

L'ESECUTIVO PROVINCIALE di ROMA, riunitosi in data odierna, facendo proprie le numerose amare riflessioni emerse da tale decisione assembleare

FA PRESENTE CHE

l'ipotesi in discussione sembra essere stata studiata su un'agenzia inesistente nella normalità della Provincia di Roma o, quanto meno, marginale alla realtà nazionale, con mansionari che comportano la necessità di inquadrare diversamente e più onerosamente i dipendenti delle nostre agenzie, il tutto aggravato da un impianto normativo fortemente criptico, che evidenzia amplissimi spazi interpretativi e, quindi, pericolosi margini di contenzioso.

RILEVA CHE

nella già grave situazione economica delle agenzie, sempre condannate ad un'imprenditoria dalle mani legate, stretta tra Direzioni di Compagnie convinte di poter ridurre a zero i costi di intermediazione e, contemporaneamente, aumentare a dismisura le incombenze amministrative e gestionali che producono ulteriori costi

METTE IN LUCE

l'odierna situazione che rischia di vedere soccombere, sotto l'ennesimo peso finanziario della possibile approvazione del CCNL, anche gli stessi dipendenti, su cui, inevitabilmente, ricadrebbe il recupero della marginalità, non potendo i costi dello stesso essere spalmati sul prodotto intermediato

STIGMATIZZA INOLTRE

La recente indagine di mercato dello studio IAMA, nel quale si afferma che ben 5000 agenzie avrebbero realizzato nel 2008 un reddito lordo medio di euro 29.000, risultato che maggiormente evidenzia la precarietà del momento

COMUNICA

per tutto quanto sopra esposto, frutto del recepimento delle istanze espresse da coloro che hanno partecipato all'Assemblea del 2/3 c.a., di non utilizzare strumentalmente chi si prodiga quotidianamente nelle agenzie, esprimendo grande consapevolezza sulla contrazione del valore effettivo della loro remunerazione netta, anticipando come possibile immediata soluzione, la disponibilità a riconoscere, unilateralmente, l'adeguamento Istat, comprensivo dell'anno 2010

RESPINGE QUINDI

Il rinnovo del CCNL in parola, in attesa che SI APRA un nuovo tavolo unitamente alle OO.SS dei dipendenti, al fine di valutare la disponibilità di TUTTI GLI INTERLOCUTORI DEL SETTORE, ANIA compresa, per riequilibrare, nell'interesse di tutte le parti in causa, una situazione divenuta, per molti, ormai insostenibile.

Roma, 4 marzo 2011

VERBALE

ASSEMBLEA ISCRITTI PROVINCIALE SNA FERMO 18.3.2011

La Sezione Provinciale di FERMO del Sindacato Nazionale Agenti riunitasi a Fermo presso l'Hotel Royal il 18.3.2011 alle ore 10,30

sentita

La relazione del Presidente Provinciale atta ad illustrare la situazione della categoria, con particolare attenzione alle problematiche della redditività agenziale e rilevato il forte impatto che avrebbe l'approvazione del CCNL dei dipendenti a tale riguardo, i presenti

denunciano

La non sostenibilità di un ulteriore aggravio economico alle Agenzie e dà mandato al proprio Presidente di non ratificare tale accordo al Comitato Centrale e di verificare attraverso un consulente legale se vi siano gli estremi per richiedere un risarcimento danni ai fautori del CCNL qualora venisse approvato, per il maggiore esborso che gli agenti sarebbero costretti a pagare

inoltre

l'Assemblea esprime la propria volontà di non concedere ulteriori prove di appello a chi ha così mal ripagato la fiducia riposta e chiede le dimissioni del Presidente Nazionale SNA e dei membri dell'Esecutivo Nazionale SNA per non aver ottemperato alla difesa della categoria come previsto dallo Statuto all'**art. 2** e in modo particolare alla lettera a)

ed ancora

si chiede di aprire una fase costituente con nuove regole che salvaguardino in primis il pluralismo e la più ampia forma di democrazia.

In attesa di sviluppi di trend opposto, l'assemblea delibera di far **astenere i propri delegati** a prendere parte a incontri che a proprio modo di vedere sono prevalentemente di carattere mediatico che non portano a misure decisionali al fine di non **sperperare denaro, tempo e dignità** degli associati della Provinciale di Fermo.

Letto e approvato all'unanimità.

L'Assemblea Provinciale degli iscritti di Venezia del Sindacato Nazionale Agenti, riunita a Noventa di Piave il 7.3.2011 alle ore 14,30

UDITA

la relazione del Presidente Provinciale tesa ad illustrare la situazione attuale della categoria, con particolare riferimento ai contingenti problemi di redditività agenziale, la mancata tutela della figura professionale dell'agente in una logica di mercato libero e concorrenziale anche da parte delle stesse compagnie mandatarie, ma di fatto "ingessato e oneroso" solo verso l'agente, compresa la mancata concertazione, trattativa e iniziativa con e verso l'ANIA per un nuovo accordo ANA che valorizzi sotto tutti gli aspetti, economici e morali, la professione dell'Agente di Assicurazione

RILEVATO

il forte impatto che avrebbe l'approvazione del CCNL dei dipendenti su tale aspetto fondamentale della nostra attività, dopo ampio ed articolato dibattito

DENUNCIA

come irricevibile alla luce delle considerazioni sopra richiamate, l'ipotesi di rinnovo contratto siglato dalla commissione e dall'Esecutivo Nazionale e

DÀ MANDATO

al proprio Presidente Provinciale di rappresentare il parere dell'assemblea in COMITATO CENTRALE e di esprimere senza indugi il voto contrario al rinnovo del CCNL

RITIENE

inoltre che, nel caso prevalga il voto favorevole, ricada sugli organi rappresentativi del SNA ed in primis sull'E.N., la totale pesante responsabilità delle decisioni prese nei confronti di tutta la categoria

DICHIARA

fin d'ora la proprio totale insoddisfazione nel veder negate nei fatti, le più elementari aspettative di tutela delle interessi degli agenti di assicurazione, ravvisando in tale comportamento un palese tradimento del mandato congressuale

RIBADISCE

all'unanimità la propria volontà di non concedere ulteriori prove di appello a chi ha così mal ripagato la fiducia della categoria,

COMUNICA

con rammarico e profonda delusione che qualora il CCNL dovesse essere ratificato dal Comitato Centrale, la volontà fin da ora espressa dagli iscritti di mettere in discussione la propria presenza nel SNA, già dal tesseramento del 2012.

Letto e approvato all'unanimità.

MOZIONE ASSEMBLEARE

Sezione provinciale SNA

VERCELLI

La provinciale di Vercelli riunitasi il 24 febbraio 2011

Venuta a conoscenza di quanto diramato dai Sindacati di categoria dei dipendenti
vista l'imminente possibile ratifica del nuovo CCNL 2011, nonché della possibilità che tale ipotesi di accordo sia stata già definita
(UNAPASS nota relativa ad incontro dello scorso 8 febbraio 2011),

RIGETTA

La proposta di nuovo contratto collettivo sia nella parte normativa che in quella economica

AUSPICA

che al prossimo Congresso Nazionale convocato per il 23 marzo a Roma, vengano prese le opportune decisioni affinché nell'incontro del Comitato Centrale di Roma del 14 aprile
la bozza del nuovo contratto non venga ratificata

AUSPICA

Che vengano tenute in considerazione le istanze delle provinciali

AUSPICA ALTRESÌ

che l'informativa alla ratifica di accordi così determinanti si svolga con preventiva e ampia conoscenza da parte della base e ratifica preventiva di ogni qualsivoglia ipotesi di accordi.

MOZIONE ASSEMBLEARE

Sezione provinciale SNA

VERCELLI

La provinciale di Vercelli riunitasi il 24 febbraio 2011

Venuta a conoscenza di quanto diramato dai Sindacati di categoria dei dipendenti
vista l'imminente possibile ratifica del nuovo CCNL 2011, nonché della possibilità che tale ipotesi di accordo sia stata già definita
(UNAPASS nota relativa ad incontro dello scorso 8 febbraio 2011),

RIGETTA

La proposta di nuovo contratto collettivo sia nella parte normativa che in quella economica

AUSPICA

che al prossimo Congresso Nazionale convocato per il 23 marzo a Roma, vengano prese le opportune decisioni affinché nell'incontro del Comitato Centrale di Roma del 14 aprile
la bozza del nuovo contratto non venga ratificata

AUSPICA

Che vengano tenute in considerazione le istanze delle provinciali

AUSPICA ALTRESÌ

che l'informativa alla ratifica di accordi così determinanti si svolga con preventiva e ampia conoscenza da parte della base e ratifica preventiva di ogni qualsivoglia ipotesi di accordi.

Sapete bene che la situazione che ci siamo trovati a dover governare nel 2012, all'indomani del mio primo insediamento quale presidente nazionale, era questa. Dopo due anni di tentativi falliti, di mediazioni ed irrigidimenti, di fughe in avanti, di minacce e di ricatti, siamo riusciti a svincolarci da interlocutori prepotenti e per nulla attendibili, sul piano politico sindacale. Ci siamo ingaggiati con altre OO.SS. dei Lavoratori e solo a fine 2014 siamo giunti all'agognata sottoscrizione di un nuovo CCNL per la categoria assicurativa-agenziale.

Abbiamo potuto far valere la nostra forza negoziale, in termini di rappresentatività e di storicità, proponendo la nostra riformulazione dei più importanti passaggi contrattuali e concedendo un aumento tabellare delle retribuzioni in linea con le aspettative degli Iscritti, coerente con lo stato di grave crisi reddituale degli Agenti. Dietro impegno, sulla parola, della massima tutela possibile dei Lavoratori e del mantenimento dei livelli occupazionali. Impegno che posso ben dire, senza pericolo di smentita, come Categoria abbiamo rispettato!

Solo questa operazione, come noto assai complessa e delicata sotto molteplici aspetti, condotta con il supporto dei migliori esperti del settore e con una discreta dose di coraggio, ha permesso agli Agenti SNA un risparmio, in termini di minor costo del lavoro, che sulla base di circa ventimila dipendenti si può ragionevolmente stimare in circa 19 milioni di euro all'anno, più oneri contributivi. Infatti, la retribuzione tabellare per l'impiegato 2° cat. (terzo livello nel CCNL Anapa, la figura più diffusa nel settore), sarebbe passata ad € 1.249,68, come da tabella seguente, anziché ad € 1.186,02 del contratto SNA/Confasal.

TABELLA 31/12/2011						
Fasc. class.	quadro	CU	1° cat.	2° cat.	3° cat.	4° cat.
Nuovi liv. Retr.	6°	5°	4°	3°	2°	1°
Base totale	1.696,79	1.481,87	1.370,35	1.249,68	1.170,33	1.143,47
Ogni ciscatto	35,97	31,42	29,05	26,49	24,81	24,24

(estratto dalle slides di presentazione del nuovo CCNL2014 Anapa)

TABELLE RETRIBUTIVE –

A decorrere dal 01/12/2014 saranno in vigore le seguenti Tabelle Retributive:

Quadro	€ 1.354,07
I^ Categoria Super	€ 1.354,07
I^ Categoria	€ 1.290,57
II^ Categoria	€ 1.186,02
III^ Categoria	€ 1.104,04

A questo vanno aggiunti gli arretrati, che gli Agenti non hanno erogato per un importo stimabile, sulla stessa base di ventimila dipendenti, intorno ai 160 milioni di euro (centosessanta milioni). Per la verità le OO.SS. delle sigle confederali avrebbero offerto uno sconto di ben il 27,95% come da tabella che segue, per cui l'esborso complessivo a carico degli Agenti si sarebbe ridotto a "soli" 116 milioni di euro circa (centosedici milioni).

	Retribuzioni CCNL 2011	Arretrati interi	Offerta	% sconto
CU /5° Liv	1.481,87	12.794,50	9.195,00	28,13
I Cat/4 Liv	1.370,35	9.409,02	6.766,00	28,09
II Cat/3 Liv	1.249,68	8.048,48	5.800,00	27,95
III Cat/2 Liv	1.170,83	8.200,07	4.597,00	44,16

In occasione del rinnovo contrattuale, avvenuto nel 2018, abbiamo concesso un aumento retributivo in linea con l'inflazione. La retribuzione tabellare per l'impiegato di 2° cat. passa da € 1.186,02 ad € 1.205,02. Le richieste delle OO.SS dei dipendenti vengono contenute anche grazie alla previsione, per la prima volta nella storia della nostra Categoria, di un primo strumento di welfare collettivo. Ai Lavoratori dipendenti viene garantito un piano sanitario attraverso la contribuzione al Fondo sanitario integrativo "Assicurmed", il cui costo per dipendente, a carico degli Agenti datori di lavoro, è di € 18/mese.

Detta somma, non facendo parte della retribuzione, è soggetta ad un trattamento contributivo e fiscale più favorevole, sia per il Datore di lavoro (Agente) che per il Lavoratore dipendente. Non prevede mensilità aggiuntive (tredicesima e quattordicesima) né incide sul TFR.

Non basta. L'attuale retribuzione tabellare del CCNL Anapa, per effetto degli aumenti convenuti nel 2014 e nel 2017 ed applicati a scaglioni, risulta essere la seguente:

€ 1.857,31 sesto livello retrib.

€ 1.621,73 quinto livello retrib.

€ 1.499,62 quarto livello retrib.

€ 1.367,75 per impiegato 3° livello retrib. (2° categoria)

Pertanto, nonostante a qualcuno possa apparire eccessivo il costo del welfare contrattuale collettivo (€ 216/annuo per dipendente) negoziato dal Sindacato, il risparmio medio per Lavoratore dipendente, pur tenendo conto di detto costo, ammonta ad € 2.224 circa, oltre ad oneri contributivi. Per un risparmio collettivo, per la Categoria, di circa 45 milioni di euro all'anno, oltre oneri contributivi.

Senza considerare che il CCNL Anapa prevede ulteriori costi a carico degli Agenti, come ad esempio la contribuzione al Fondo pensione negoziale (*), per non parlare delle nuove rivendicazioni salariali che probabilmente saranno avanzate in occasione della prossima scadenza del contratto (30 giugno 2020 **).

(*) Art. 75 – Contribuzione al Fondo pensione negoziale aperto. 1. La contribuzione ai Fondi Pensione, di cui al precedente art. 74, è determinata con riferimento alla retribuzione utile per il calcolo del TFR ed è stabilita nelle seguenti misure alternative, a scelta del lavoratore: a) 2 (due) % a carico dell'Impresa e 2 (due) % a carico del lavoratore, oppure b) 1 (uno) % a carico dell'Impresa e 0,25 (zero, venticinque) % a carico del lavoratore. 2. In ogni caso è facoltà del lavoratore versare fino ad un massimo del 9% della propria retribuzione utile per il calcolo del TFR. 3. Sarà inoltre destinata al Fondo pensione negoziale aperto cui il lavoratore abbia aderito una quota del TFR pari ai seguenti valori: a) per i lavoratori senza anzianità contributiva obbligatoria alla data del 28/4/1993, il 100%; b) per tutti gli altri, il 50%, con facoltà per tali lavoratori di destinare al Fondo l'intero TFR.

(**) Art. 77 – Decorrenza e durata del CCNL 1. Il presente contratto collettivo, che sostituisce ogni altra contrattazione nazionale precedente, ha decorrenza a partire dal 1° gennaio 2016, fatte salve le modifiche previste negli articoli 29, 30, 32, 33 e 70 che decorrono dal 1° gennaio 2018. 2. Esso ha scadenza al 30 giugno 2020.

Il tema che dobbiamo mantenere al centro della nostra attenzione è come e fino a che punto possiamo accettare che una sigla minoritaria come Anapa possa compromettere i già delicati equilibri di bilancio delle nostre agenzie, sottoscrivendo ed accettando le pretese dei sindacati confederali che, guarda caso, sono gli stessi che trattano con le Compagnie il CCNL dei dipendenti direzionali.

Nostro compito è rafforzare al meglio il CCNL SNA/CONFISAL, che è quello leader del settore, applicato a più di ventimila Lavoratori agenziali. Ad eccezione di 3 cause sulla piazza di Genova, tutte le vertenze aventi ad oggetto la legittimità del nostro contratto sono state vinte. Abbiamo acquisito l'autorevole parere pro-veritate a supporto del CCNL SNA/CONFISAL del prof. avv. Pietro Ichino. Il suo studio, tra l'altro, segue ed assiste i Colleghi nelle vertenze di lavoro. Recentemente, abbiamo acquisito analogo parere pro-veritate del noto studioso e politico On. Cesare Damiano (*) nonché l'attestato della Fondazione nazionale Consulenti del Lavoro.

Non possiamo permettere che iniziative scoordinate di singoli Iscritti possano compromettere l'equilibrio negoziale, politico, sindacale ed economico che tanto faticosamente abbiamo raggiunto!

In un contesto complesso, che permette economie dell'ordine di centinaia di milioni di euro per gli Agenti, lettere farneticanti inviate alle nostre controparti, attività di "dossieraggio" a carico di nostri rappresentanti, commenti diffamatori sui social ed infondate accuse di opacità nella gestione dell'ente bilaterale collegato al CCNL, rischiano di creare problemi per la Categoria che probabilmente gli autori di dette azioni neppure immaginano, se sono in buona fede.

Quanto all'ente bilaterale, EBISEP, la sua gestione, il suo bilancio, sono trasparenti. Chi nutre dubbi in proposito può rivolgersi ai Delegati SNA dentro l'Ente e chiedere informazioni, a partire dal suo presidente e vicepresidente vicario del Sindacato Elena Dragoni. Fin dalla sua costituzione redige il bilancio, analogamente a quanto fa SNA, rinunciando ad avvalersi della facoltà di presentazione di un mero rendiconto gestionale. Tale bilancio, che viene predisposto dallo studio Della Frera Borboni che voi conoscete, è soggetto alla revisione legale da parte del Collegio dei Revisori, composto da 3 commercialisti revisori dei conti indipendenti, liberi professionisti. Stiamo prendendo in seria considerazione la possibilità di proporre a CONFISAL la pubblicazione del bilancio dell'Ebisep, per ribadire quanto teniamo alla trasparenza. Pur con la consapevolezza di esporci alle possibili strumentalizzazioni esterne, ma per evitare quelle, più dolorose, interne, che realmente sono del tutto infondate e prive di significato.

(*) Cesare Damiano è Consigliere di Amministrazione dell'Inail e Presidente dell'Associazione Lavoro&Welfare. Deputato dal 2006 al 2018, è stato Ministro del Lavoro e della Previdenza Sociale nel secondo Governo Prodi e Presidente della Commissione lavoro della Camera dei Deputati nella XVII Legislatura. Dal 1970 al 2000 ha compiuto un percorso nella Cgil che lo ha portato dalla Rappresentanza sindacale aziendale alle cariche di Segretario Generale della Fiom del Piemonte, della Camera del Lavoro di Torino, della Cgil del Veneto e di Segretario Generale aggiunto della Fiom-Cgil nazionale. Ha curato, inoltre, la costituzione del primo Fondo Pensione Complementare dei lavoratori metalmeccanici, Cometa, assumendone, nella fase iniziale, la Presidenza del Consiglio di Amministrazione. Autore di numerosi articoli e saggi e libri in materia di lavoro e di welfare, svolge un'intensa attività di docenza in materia di sicurezza sul lavoro, diritto del lavoro, politiche dell'occupazione, relazioni industriali, contrattazione collettiva, welfare aziendale, previdenza.

LA DISTRIBUZIONE DELLE ASSICURAZIONI IN ITALIA
Premi del lavoro diretto italiano (imprese italiane ed extra-UE)

2019

Totale rami danni

Canali di distribuzione	Premi (migliaia di EURO)	Incidenza 2019 (%)	Inciden za 2018* (%)	Variazion e 2019/20 18 (%)
Agenti	25.416.934	74,1	75,3	2,0
Broker	3.135.886	9,1	9,5	-0,6
Vendita diretta	3.082.603	9,0	8,4	6,6
Consulenti finanziari abilitati/ SIM	86.721	0,3	0,2	16,6
Sportelli bancari	2.577.316	7,5	6,6	18,0
Totale	34.299.460	100,0	100,0	3,2

* L'incidenza dei broker nel 2018 non tiene conto di una quota di premi (stimata in 23,4 punti percentuali) originati da questo canale ma presentati alle agenzie e non direttamente alle imprese.

**Totale Assicurazioni Auto (R.C. Autoveicoli terrestri + Corpi
veicoli terrestri)**

Canali di distribuzione	Premi (migliaia di EURO)	Incidenza 2019 (%)	Inciden za 2018* (%)	Variazion e 2019/20 18 (%)
Agenti	13.483.101	82,6	83,1	0,2
Broker	801.013	4,9	5,1	-3,7
Vendita diretta	1.491.254	9,1	8,6	-0,5
Consulenti finanziari abilitati/ SIM	4.624	0,0	0,0	29,1
Sportelli bancari	542.694	3,3	3,1	5,8
Totale	16.322.686	100,0	100,0	0,1

Abbiamo chiarito, nel corso dell'evento del Centenario a Rimini, che "la nostra è una figura professionale che sente il peso di un servizio consulenziale da assicurare ai cittadini ed alle imprese affinché lo strumento assicurativo possa costituire la principale salvaguardia contro i rischi ai quali tutti i soggetti sono quotidianamente sottoposti. E' nostro desiderio continuare a contribuire alla diffusione della cultura assicurativa nel nostro Paese, affinché, con il supporto degli Intermediari professionisti, gli utenti possano sottoscrivere consapevolmente quei contratti complessi che vanno sotto il nome di polizze assicurative.

In questa ottica, l'Agente di assicurazione è dunque un professionista, al di fuori dell'alveo della parasubordinazione, che offre servizi ulteriori e maggiori rispetto all'offerta di prodotti delle Mandanti e che, per tale attività, è dotato di una struttura organizzativa autonoma della quale risponde personalmente verso i terzi, verso le Mandanti e verso l'Autorità di vigilanza."

Nonostante i ripetuti attacchi delle Imprese, dei brokers online, delle varie piattaforme, delle "dirette" e delle banche, la quota di mercato che gli Agenti tutt'oggi detengono ci rassicura circa la nostra corretta visione e strategia.

Vorrei chiedere a questo Comitato Centrale di condividere l'appello, rivolto a tutti gli Agenti italiani, a non mollare! Il mercato cresce, si evolve, e noi ci evolviamo con esso lungo il binario tracciato con forza e con determinazione dal Sindacato.

Sindacato Nazionale Agenti che, anche quest'anno, si presenta a voi con i conti a posto. Con un bilancio florido, redatto secondo i migliori principi di prudenza, trasparenza e lealtà agli scopi associativi dello Statuto. Che vi sarà presentato nel dettaglio dallo studio commercialista che segue la contabilità SNA, nonché dal Collegio Sindacale presieduto dall'inesauribile Gennarino Cafagna. Con l'intervento, ove necessario, del direttore dr. Bonfanti.

Il bilancio tiene conto, naturalmente, dell'acquisizione dell'ulteriore unità immobiliare in Via Lanzone, presso la sede storica del Sindacato e degli ulteriori accantonamenti disposti dall'Esecutivo Nazionale, che portano a raggiungere un livello di solidità forse mai sperimentato in passato.

Abbiamo risorse, personali e finanziarie, per proseguire il confronto con l'ANIA per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti, senza timori reverenziali. Augurandoci naturalmente che le nostre istanze siano adeguatamente tenute in considerazione. Intendiamo continuare a contrastare l'uso strumentale, da parte di un certo numero di Imprese, della revoca per giusta causa e della revoca con motivazioni infondate; tali revoche sono originate talvolta da comportamenti legittimi dell'Agente come ad esempio la sottoscrizione di nuovi mandati agenziali e dunque l'adozione del modello plurimandatario.

Denunceremo le Imprese che dovessero eventualmente utilizzare la leva del montesconti tariffario quale strumento di pressione per limitare la libertà imprenditoriale dell'Agente o per incentivare la distribuzione di taluni prodotti. Perseguiamo in ogni sede, compresa quella giudiziale, l'utilizzo di "mandati-anomali" da parte di talune Compagnie, scoraggiandone la sottoscrizione da parte degli Agenti.

Confermiamo che gli Agenti non sono contrari alle nuove tecnologie, purchè queste non vengano utilizzate allo scopo di ostacolare l'autonomia operativa degli Intermediari, di limitarne la libertà gestionale e commerciale o di estrometterli dal rapporto privilegiato con la clientela; ogni tentativo messo in atto a tale scopo sarà prontamente osteggiato dal Sindacato.

Ciascun Agente di assicurazione, quale imprenditore professionale qualificato, come tale è chiamato a comportarsi sia verso le Compagnie preponenti sia verso i clienti. Per tale ragione gli è imputata giuridicamente una responsabilità propria, disgiunta ed indipendente da quella delle Mandanti e ben maggiore rispetto a quella degli intermediari di altri settori. E' una figura professionale, evidentemente, che saprà seguire se non anticipare l'evoluzione del settore e che è destinata a ricoprire, anche in futuro, un ruolo da protagonista nella distribuzione assicurativa in Italia. E' meritevole, anche per questo, della più alta considerazione e rispetto da parte delle Istituzioni, delle Imprese, di qualsiasi operatore economico e di ogni Collega.

Questa affermazione, insieme a tutto quanto sopra ho esposto, fa parte a pieno titolo della linea politica di questa presidenza, di questo Esecutivo Nazionale!

Sono profondamente dispiaciuto per non aver potuto incontrarvi di persona. Mi mancano gli abbracci, le strette di mano, perché no le lacrime di qualcuno, come penso manchino a voi. Anche noi Agenti abbiamo pagato un caro prezzo, non solo economico, in seguito all'epidemia COVID19. Abbiamo perso familiari, amici, colleghi e conoscenti. Alcuni di noi hanno lottato contro la morte ed hanno vinto. Altri, non ce l'hanno fatta ed è per questi ultimi che, in chiusura della mia relazione, quest'anno non ci saranno applausi, ma un minuto di silenzio che vi propongo a partire da questo momento.

Grazie.

Claudio Demozzi
Presidente Nazionale SNA





I NUOVI SOCI ONORARI DI SNA

*Storia del passato, ma anche **forza** a cui attingere nell'attività futura*



a cura di
MAURO ANTONIO MURA

Tre nuovi Soci Onorari sono stati nominati dal Comitato Centrale nella sua 85ma sessione, lo scorso 12 giugno. Tre sindacalisti di lungo corso, tre punti di riferimento per il Sindacato, al quale hanno dedicato una parte importante della loro vita, impegnandosi e contribuendo, in diversi modi, alla sua crescita, oltreché all'affermazione dei valori di cui esso è portatore. Tre colleghi che nella quotidianità hanno perpetrato concretamente la loro missione sindacale, capaci di essere sempre presenti, di non perdere di vista i punti di riferimento e di mantenerli saldi per sé e per gli altri. Un impegno continuo di giorni, mesi, anni, a volte decenni, che consolida figure diventate un pilastro sul quale il Sindacato si fonda e cresce. Una ricerca esclusivamente votata al compimento di una missione per il bene della categoria. Ci sono tantissimi eroi che tutti i giorni lavorano e tanti di loro, essendo vissuti accanto a questi nostri colleghi ne raccolgono oggi l'eredità politica. Per questi motivi le relazioni di accompagnamento alle proposte di conferimento alla nomina di socio onorario contengono sempre la descrizione del valore umano espresso dai candidati e il percorso sindacale effettuato, considerato un patrimonio collettivo inestimabile, ma anche il valore dell'insegnamento che costituisce alimento essenziale per la vita futura dello Sna. Li abbiamo intervistati per conoscere il loro sentimento dopo la nomina e per fissare nella nostra rivista il loro messaggio agli iscritti in attività.

Filippo Guttadauro La Blasca



Signor Guttadauro, ricevere durante il Comitato Centrale la nomina di Socio Onorario Sna deve essere stata una bella emozione per lei che ha dato tanto al Sindacato. Che cosa ha provato in quel momento?

Non nego che ricevere tale onorificenza, renda felice e contento.

Desidero pubblicamente ringraziare il Presidente Nazionale Sna, l'Esecutivo Nazionale tutto, la mia Sezione provinciale (Asti), che hanno portato avanti fermamente la proposta. E ancora, il Comitato Regionale Piemontese con il documento di sostegno e di appoggio che mi ha inorgoguito: "Il collega è sempre stato un punto di riferimento territoriale per il Sindacato Nazionale sul territorio". Molti si sono adoperati per questo riconoscimento. Senza canzonatura, ringrazio anche il Collega che ha voluto distinguersi con l'unico voto contrario.

Quali sono secondo lei i motivi principali per cui i delegati al Comitato Centrale l'hanno nominata Socio Onorario?

Sinceramente pensavo che una votazione in videoconferenza, potesse dare un altro risultato.

Credo che il motivo principale della mia nomina risieda nei miei quasi trenta anni d'impegno a favore degli interessi sociali e professionali della nostra categoria, di servizio all'organizzazione, sia pure con alti e bassi.

Svolgendo qualsiasi incarico in qualsiasi ambito. Ritengo che la sfera provinciale sia quella che ti tempera, ma, indubbiamente quella nazionale, ti fa comprendere al meglio le esigenze della categoria.

Non spetta a me, penso che debba farlo l'organizzazione e i suoi gruppi dirigenti, valutare il mio impegno ma penso che sia stato proprio per l'impegno che mi è stata riconosciuta la nomina. Un riconoscimento alla passione e all'impegno che ci ho messo in tutti questi anni, ma sono convinto di aver ricevuto di più di quello che ho dato.

Come vede il futuro del Sindacato e degli agenti di assicurazione italiani?

Pormi una domanda così aperta m'induce inevitabilmente a non essere breve.

Senza la conoscenza del passato non si può capire e costruire il futuro.

Faccio quest'affermazione e, come prima cosa, propongo un'idea per realizzare l'affermazione.

Molti di noi ricordano con affetto e simpatia i racconti che ascoltavano da bambini, a volte seduti a terra con lo sguardo verso un nonno, assorti e attenti a non perdere neppure una parola delle storie che ci venivano raccontate. A distanza di tempo, con il passare degli anni, le abbiamo comprese e ricordate come esperienze di vita vera, vissuta. Quelle storie e quei ricordi erano raccontati per insegnare ciò che l'esperienza aveva portato a imparare, perché fossero di esempio e per mantenere la memoria di vite e vicende vissute secondo usanze e valori di un'altra epoca. Per molti di noi l'importanza di queste esperienze si è svelata ed è cresciuta man mano che si diventava "grandi", quando abbiamo incominciato a capirne il vero valore.

Capita allora di ritrovarsi alla ricerca, di inseguire quello che i "nostri vecchi" saprebbero raccontarci prima che scompaia. Quando questo succede, quando si ha la fortuna di riuscire a trovare il tempo fra i mille impegni della vita quotidiana per sedersi ad ascoltare, si scopre un mondo molto affascinante.

Vorrei proporre a chi ha compiuto da poco cento anni un progetto, "La banca della memoria SNA". Con questo progetto mi piacerebbe che lo Sna riuscisse a portare un po' di questa magia a chiunque abbia la voglia e qualche minuto di tempo da dedicare, attraverso immagini e racconti orali. Il video e l'audio sono i mezzi che propongo: il video è quello che a mio avviso "media" il meno possibile quello che deve essere un messaggio "puro". La voce, i volti, le espressioni fanno parte imprescindibile di una persona e dei suoi racconti.

Internet è lo strumento adatto per diffondere le testimonianze, permette una fruibilità del tutto elastica per quanto riguarda la disponibilità dei contenuti e i modi di accesso. Garantisce inoltre a chiunque la possibilità di contribuire alla creazione di contenuti nuovi e presenta una facilità di creazione di percorsi tematici.

Non ultimo, Internet, è intrinsecamente il media dei giova-

ni, in altre parole di coloro che più di tutti devono diventare i destinatari della memoria e i custodi delle esperienze raccontate.

Non mi sottraggo alla seconda parte della Sua domanda: non c'è dubbio che il profondo cambiamento delle società e la crisi economica in atto impongano una riflessione sul futuro del mondo della rappresentanza, fenomeno in atto già da qualche tempo.

Lo Sna se ne accorge meno perché governata con attenzione e sempre presente alle problematiche quotidiane a carattere generalista. Inoltre, il continuo confronto e scambio di opinioni e idee, non sempre collimanti con i Gruppi agenti, portano lo Sna a essere attivissimo.

In ogni caso, questo rapporto tra organizzazione di rappresentanza generalista e aziendale, deve giungere a una sua completa rivisitazione, collocando i due soggetti nei ruoli e funzioni proprie.

Un sindacato, tutti i sindacati esistono, perché esiste la sua controparte e viceversa.

Se è vera quest'affermazione, occorre "decidere cosa vuole fare, cosa vuole diventare" lo Sna.

Credo che esso debba mettersi in gioco realmente. Smontando tutti gli schemi ideologici che fin qui hanno prevalso, distogliendo l'attenzione dal dibattito interno, tra apparati, e rivolgendo lo sguardo alla categoria, alle sue dinamiche. Così facendo si accorgerebbe che, nella stragrande maggioranza dei casi, la contrapposizione esiste su aspetti molto pratici.

I Colleghi cercano la loro realizzazione professionale. Molti sono alla ricerca della possibilità di crescere, di migliorare professionalmente ed economicamente. Penso altresì che alcuni Colleghi siano un tutt'uno con la crescita dell'azienda.

Ritengono che il successo di un'azienda sia il successo delle persone che vi lavorano, tutte.

Forse superare una buona volta questa contrapposizione farebbe fare al Sindacato un salto nella modernità, nell'oggi.

La divisione delle organizzazioni di rappresentanza ha sempre avvantaggiato la controparte.

Anche lo Sna, nonostante l'ottima attuale conduzione,

non si può sottrarre a misurarsi con il consenso. Penso che debba maggiormente mettere al centro della propria azione gli iscritti, le loro problematiche, le loro richieste, aprendosi maggiormente al confronto, anche in modo nuovo e diretto.

Cosa voglio dire, credo che sia giunto il tempo di andare alla ricerca di un'unità, almeno su alcuni temi rilevanti quali, il CCNL, L'ANA e la ricerca di un rapporto più definito con i collaboratori. Arrivare a un accordo quadro con i sub agenti iscritti alla Sez. E del RUI, per avere meno contrasti e progettare insieme la crescita dell'attività, con un minor rischio di pendolarismo dei collaboratori.

Occorre saper fronteggiare, forse, qualche sconfitta rispondendo con vigore, energie e iniziative fuori dall'usuale, attraverso anche un nuovo modello di fare associazionismo, andando a modificare, se necessario, istituti e Statuti un tantino superati.

Insomma, mi piacerebbe avere un Sindacato che non si abbassi di fronte al vento più crudele e impetuoso, ma che sappia piegarsi, che sappia gestire le proposte che vengono avanti, sempre con il suo fiero comportamento consapevole e orgoglioso della propria potenza.

Il mio augurio è che con il prossimo congresso questo Presidente sappia rinnovare la propria squadra inserendo giovani per una visione sul futuro e colleghi con esperienze e conoscenza per non disperdere i cent'anni di storia. Un problema resta, se si possono definire problema "i giovani" che trovano sempre meno risposte alle loro difficoltà nel Sindacato. Sono sempre meno quelli che s'iscrivono al Sindacato, forse perché soffrono una forte ambiguità nella sua effettiva capacità di rappresentanza, forse perché esso ha sempre più una funzione istituzionale e sempre meno una reale capacità di interpretare il mondo che deve rappresentare.

Crede che la creazione di network agenziali possa essere una risposta efficace al tentativo delle compagnie di disintermediare il mercato?

Questa pandemia ha mostrato che il processo di disintermediazione le Imprese lo avevano già da qualche tempo avviato, prima apparentemente in modo timido, ma oggi in modo insistente (a volte ossessivo).



Le richieste di raccolta dati dei Clienti dimostrano che il progetto in essere è per loro fondamentale.

La prova regina sono stati i provvedimenti Ivass quali quelli dell'utilizzo dei vari siti sulla preventivazione e, oggi, anche con la conclusione del contratto on line.

I gruppi Agenti hanno timidamente cercato di respingere questo progetto, ma poi, è prevalsa la scelta economicistica, facendosi pagare pochi centesimi, a fronte dei dispendiosissimi costi che le Imprese avrebbero dovuto investire e sostenere senza l'aiuto e la raccolta delle notizie da parte delle agenzie e delle reti secondarie degli agenti.

Le agenzie che, a differenza di altre attività, potranno proseguire a lavorare possono, anzi dovranno, lavorare anche in smart working, perché è business anche il digitale. Anche le Agenzie dovranno aggregarsi, crescere di dimensioni e di fatturati, avere più prodotti da vendere, in modo da soddisfare le esigenze del Cliente, rappresentando più Imprese, per non dover sottostare alle logiche distributive di una sola Impresa. Iniziare a fare investimenti in proprio, anche per il commercio elettronico.

Qui entra in gioco il ruolo di servizio dello Sna nell'andare a modificare le norme del regolamento che lo complicano. Occorre che il cambiamento del modo di lavorare delle agenzie debba cominciare da qui e da qui ripartire, perché anche le agenzie e non solo le imprese, possono e

devono offrire servizi e consulenza da remoto.

Se qualcosa questo terribile e invisibile morbo, ci ha insegnato è certamente lo stimolo maggiore verso una maggiore adozione del digitale e questo aprirà molte opportunità soprattutto a chi ha già colto questo cambiamento nel proprio business.

Per fronteggiare la possibile sconfitta della categoria occorre rispondere con vigore, energie e iniziative fuori dall'usuale, attraverso anche un nuovo modello di fare associazionismo con la consapevolezza che gli agenti di assicurazione e i subagenti, e più in generale i servizi assicurativi, essendo stati inseriti nell'elenco delle attività produttive essenziali, hanno ripreso quella centralità tanto negata e non voluta dalle imprese. In questo periodo mentre le Compagnie chiudevano, mettendo il loro personale quasi totalmente in smart-working, noi Agenti, con il nostro personale e i nostri collaboratori, siamo rimasti aperti, in prima linea, al fianco dei nostri clienti/assicurati.

Ebbene, oramai le Imprese non possono più far finta di niente, non possono più non tenerne conto, devono prenderne atto.

Così facendo la figura dell'agente e la sua rete di collaboratori si sono ripresi la centralità distributiva nel comparto assicurativo.

Ora resta la vera questione: **DIFENDERLA.**

Cirillo Savorelli



Signor Cirillo Savorelli, durante la sua lunga carriera professionale avrà avuto tante soddisfazioni e riconoscimenti, per questo riconoscimento ha qualcuno che le sta particolarmente a cuore?

Innanzitutto vorrei ringraziare tutti gli agenti che hanno partecipato all'ultimo Comitato Centrale online, e in particolare il presidente provinciale, Pierluigi Zanzi Montanari, il coordinatore regionale Sauro Vincenzi e il presidente nazionale Claudio Demozzi.

Che sensazioni Le ha dato la nomina di Socio Onorario Sna?

La sensazione immediata che mi ha dato la nomina a socio onorario è la soddisfazione per il riconoscimento della mia partecipazione a un'epoca storica irripetibile, costellata di risultati importanti per l'intera categoria. Essere riusciti a portare avanti le nostre battaglie sindacali è stato in sé un enorme risultato, ma vorrei ricordare che la battaglia non è il traguardo ultimo, perché la definizione dell'identità della nostra categoria è sempre a rischio.

Sulla base della nomina si sente di mandare un messaggio ai colleghi e in particolare ai giovani agenti che si apprestano ad affrontare questo mercato in continua evoluzione?

Ai colleghi, e ai più giovani in particolare, raccomando di cercare di liberarsi del proprio individualismo, che è una zavorra che rischia sempre di limitarci. Incoraggio quindi tutti a partecipare il più possibile alle aggregazioni fra agenti.

Come vede il programma di informatizzazione autonoma delle agenzie messo in atto da Sna attraverso il Kda e le sue imminenti implementazioni?

Credo che il programma di informatizzazione dello SNA sia un passo fondamentale per mantenere l'autonomia professionale degli agenti e per arginare l'invadenza della comunicazione diretta delle compagnie nei confronti dei nostri clienti.

Antonio Cuomo



Signor Cuomo, il Comitato Centrale le ha conferito la nomina a Socio Onorario Sna, che valore ha per lei questo autorevole riconoscimento?

Ho vissuto la nomina a socio onorario con molta serenità e umiltà. È certamente un riconoscimento autorevole per l'impegno costante che ho profuso in tutti questi anni. Le nomine onorarie cristallizzano e certificano ciò che si è fatto, ma assumono ancor più valenza se, il nominato, è capace di caratterizzare questa nomina con rinnovato impegno e rispetto per chi lo ha nominato e per l'Ente di cui è parte.

Cosa ha caratterizzato di più i suoi oltre 25 anni di presidenza della Provinciale Sna di Napoli Sud e quale eredità lascia ai suoi giovani colleghi?

Mi permetto di correggere i conti: gli anni sono 27... il che complica ancora di più l'analisi riassuntiva perché sono stati anni di trasformazione incredibile. Sono stati anni di crescita e di crisi, di innovazione e di riorganizzazione, sono stati anni di lotte e di conquiste.

Anni in cui ho cercato di essere sempre al fianco dei colleghi come meglio potevo condividendo ansie, passioni, sfide, successi e insuccessi. L'amore e la passione sono i due concetti che vorrei fossero condivisi principalmente dai giovani che si propongono al mercato dell'Intermediazione assicurativa, senza però mai trascurare la preparazione. Le condizioni d'assicurazioni che vengano scritte secondo schemi standard o meno, devono essere patrimonio certo di ogni intermediario. Occorre poi unire la capacità di ascolto delle esigenze del cliente per proporre soluzioni coerenti.

Lei che proviene dalla vecchia scuola nella quale una stretta di mano valeva quanto un contratto scritto, come vede l'irruzione della tecnologia nell'attività delle agenzie di assicurazione?

Il rischio dell'eccessivo ricorso alla tecnologia può distrarci dal rapporto fiduciario che una stretta di mano e uno sguardo possono sancire. In questi mesi caratterizzati dalle ristrettezze determinate dal contenimento della pandemia da COVID, abbiamo avuto la prova di quanto UTILE sia la tecnologia e l'innovazione nell'intermediazione, ma come immaginare tutto questo senza la fiducia e la reciproca stima tra intermediario e cliente?

Quali sono le maggiori fragilità manifestate dalle agenzie sulle quali sarebbe utile intervenire attraverso forme di sostegno solidaristico di natura collettiva?

La fragilità può essere superata solo attraverso la solidità delle competenze tecniche dell'intermediario. Il pressapochismo complice, può compromettere il proprio destino e della categoria. Il sindacato per questo può far tanto creando occasioni di approfondimento e di verifica per AIUTARE e mai per GIUDICARE.

Concludo esprimendo gratitudine a quanti hanno avuto la forza di proporre la mia nomina e a quanti l'hanno accolta. Ero assicuratore quando questa parola era ancora giovane nell'ordinamento italiano.

Oggi che hanno deciso che siamo intermediari o distributori, io voglio restare assicuratore perché possono pure cambiare i termini, ma ciò che i nostri clienti ci chiedono è sicurezza e quella siamo tenuti a dare.

SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE

Sede Legale: VIA LANZONE N.2 MILANO (MI) C.F. e numero iscrizione: 80053030153

Bilancio al 31/12/2019

Stato Patrimoniale Attivo

	Parziali 2019	Totali 2019	Esercizio 2018
B) Immobilizzazioni			
II - Immobilizzazioni materiali		756.074	182.888
III - Immobilizzazioni finanziarie		1.291.894	478.024
<i>Totale immobilizzazioni (B)</i>		<i>2.047.968</i>	<i>660.912</i>
C) Attivo circolante			
II - Crediti		23.842	20.123
esigibili entro l'esercizio successivo	23.842		20.123
esigibili oltre l'esercizio successivo			
IV - Disponibilit� liquide		806.843	1.921.086
<i>Totale attivo circolante (C)</i>		<i>830.685</i>	<i>1.941.209</i>
D) Ratei e risconti		7.648	11.366
<i>Totale attivo</i>		<i>2.886.301</i>	<i>2.613.487</i>

SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE

Bilancio al 31/12/2019

Stato Patrimoniale Passivo

	Parziali 2019	Totali 2019	Esercizio 2018
A) Patrimonio netto			
I – Fondo di dotazione dell'ente		1.214.010	1.103.349
IX – Risultato gestionale dell'esercizio		92.966	110.660
<i>Totale patrimonio netto</i>		<i>1.306.976</i>	<i>1.214.009</i>
B) Fondi per rischi e oneri		1.195.458	1.024.366
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato		122.434	163.352
D) Debiti		136.310	166.522
esigibili entro l'esercizio successivo	136.310		166.522
esigibili oltre l'esercizio successivo			
E) Ratei e risconti		125.123	45.238
<i>Totale passivo</i>		<i>2.886.301</i>	<i>2.613.487</i>

Rendiconto Gestionale

	Parziali 2019	Totali 2019	Esercizio 2018
A) Proventi e ricavi da attività tipiche			
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni		2.052.328	2.029.464
Contributi da Agenti anno corrente	1.971.241		1.944.560
Contributi da Gruppi Aziendali	78.400		81.200
Contributi da Agenti anni arretrati			704
Contributi integrativi da Agenti	2.687		3.000
Contributi integrativi da Gruppi Aziendali			
Contributi di solidarietà			
5) altri ricavi e proventi		10.448	6.358
Rimborsi e concorsi spese	4.448		358
Sopravvenienze attive			
Fitti attivi	6.000		6.000
<i>Totale proventi e ricavi da attività tipiche</i>		<i>2.062.776</i>	<i>2.035.822</i>
B) Oneri da attività tipiche			
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci		10.181	27.239
7) per servizi		1.175.561	1.035.963
8) per godimento di beni di terzi		14.375	16.844
9) per il personale			
a) salari e stipendi		286.894	283.212
b) oneri sociali		72.371	75.948
c) trattamento di fine rapporto		21.837	23.094
e) altri costi		9.684	10.895
<i>Totale costi per il personale</i>		<i>390.786</i>	<i>393.149</i>
10) ammortamenti e svalutazioni			
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali		19.299	8.903
<i>Totale ammortamenti e svalutazioni</i>		<i>19.299</i>	<i>8.903</i>
13) altri accantonamenti		290.000	332.000
14) oneri diversi di gestione		123.090	94.637
<i>Totale oneri da attività tipiche</i>		<i>2.023.292</i>	<i>1.908.735</i>
Differenza tra proventi e oneri da attività tipiche (A - B)		39.484	127.087
C) Proventi e oneri finanziari			
16) altri proventi finanziari			
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni		68.569	
d) proventi diversi dai precedenti		2	79
<i>Totale proventi e oneri finanziari (15+16-17+-17-bis)</i>		<i>68.571</i>	<i>79</i>
Risultato prima delle imposte (A-B+-C+-D)		108.055	127.166
20) Imposte dell'esercizio			
Imposte		15.089	16.506
<i>Totale imposte dell'esercizio</i>		<i>15.089</i>	<i>16.506</i>
21) Risultato gestionale dell'esercizio		92.966	110.660

**SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE**

C.F. 80053030153

Sede legale : VIA LANZONE N. 2 20123 MILANO

BILANCIO DI PREVISIONE ANNO 2020

Attività Ordinaria

[illegible]

BILANCIO DI PREVISIONE ANNO 2020

Uscite

Spese per Consulenze	€	270.000,00
Premio di Assicurazione Tutela Giudiziaria e Varie	€	282.000,00
Convegni e Corsi formativi SNA	€	60.000,00
Quota adesione Organismi Internazionali	€	41.000,00
Spese per Convegni, Congressi Gruppi Aziendali, Riunioni Nazionali e Internazionali	€	150.000,00
Spese per Commissioni SNA	€	70.000,00
S.N.A.S. S.r.l. per prestazioni di servizi per conto SNA	€	50.000,00
Spese per Stampa e Rappresentanza	€	90.000,00
Altri Costi di Funzionamento	€	200.000,00
Spese per Organi Statutari	€	250.000,00
Spese per il Personale Dipendente	€	400.000,00
Spese per Azioni Sindacali	€	70.000,00
Spese per Vertenze	€	120.000,00
Eventi non Previsti	€	15.000,00
Spese per Ristrutturazione Sede	€	20.000,00
Totale uscite B	€	2.088.000,00

Problema al vetro?

**Tre buoni motivi
per affidarti a Doctor Glass**

1

VICINO A TE

Centri
in tutta Italia

2

ESPERTO

Personale
specializzato
e servizi di
qualit

3

AFFIDABILE

Partner
delle principali
compagnie
assicurative



Call Center 800 10 10 10
www.doctorglass.com

DOCTORGLASS®
LA CURA PER IL TUO PARABREZZA



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

**SNA, IL TUO ADVISOR
GIORNO DOPO GIORNO, CON L'ESPERIENZA MATURATA
IN UN SECOLO DI ATTIVITÀ**

Sin dalla sua nascita, **101** anni fa, il Sindacato Nazionale Agenti ha concretizzato nel tempo gli istituti che hanno fatto la storia della tutela collettiva: convenzione Casse di Previdenza, Accordo Nazionale Agenti erga omnes, Fondo Pensione Agenti professionisti, CCNL dei dipendenti di agenzia, per citare i più significativi, sono scaturiti dall'impegno sindacale dei nostri padri fondatori.

Circa **10** mila agenti aderiscono alla nostra storica associazione e, grazie al loro senso di responsabilità, SNA riesce a sviluppare la più ampia attività di sostegno patronale, avvalendosi di specialisti legali, fiscali, del lavoro, ma soprattutto di esperti nella salvaguardia dei diritti della categoria, sempre pronti a rispondere alle richieste di assistenza provenienti dagli Iscritti.

Il tuo contributo è fondamentale, per garantire la difesa della centralità dell'agente di assicurazione, del suo profilo professionale, della sua indipendenza imprenditoriale.

Iscriviti subito, ne va del tuo futuro.

SINDACATO NAZIONALE AGENTI

Via Lanzone, 2 - 20123 Milano

Tel. 02 80.66.131

Fax 02 86.78.78

email: sna@snaservice.it

Sindacato Nazionale Agenti di Assi

LEGALITÀ e MUTUALITÀ nella Rcauto

Soltanto il contenimento dei prezzi può favorire l'emersione



a cura di
PAOLO BULLEGAS

In Italia circolano sulle strade oltre 2,7 milioni di veicoli privi di garanzia assicurativa obbligatoria; un progetto del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione si pone l'obiettivo sociale della crescita della cultura assicurativa e della drastica riduzione dei veicoli non assicurati. Una tutela per la collettività, una sicurezza per ogni cittadino. Sono circa 45 milioni i veicoli in circolazione sulle strade italiane, di cui il 6% senza assicurazione (2,7 milioni). La

Direzione Studi e Ricerche del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione (SNA) ha analizzato il fenomeno della non assicurazione e formula una proposta per attenuare l'evasione assicurativa in tutti i suoi aspetti negativi, finanche eliminarli con l'intervento fondamentale dell'autorità di settore, dell'industria assicurativa e del legislatore.

Valutazione delle cause

Quali sono le motivazioni che hanno portato una quantità così elevata di automobilisti all'evasione assicurativa Rcauto? Gli Agenti di assicurazione Sna, sulla base delle annoverate esperienze, mettono al primo posto l'indisponibilità economica temporanea, in alcuni casi permanente, ad assolvere il versamento di un premio per l'assicurazione obbligatoria; premio in molti casi insostenibile. Due i fattori determinanti, il primo riguarda gli elevati livelli del premio assicurativo all'ingresso (classe 14 B/M), il secondo, sempre legato al primo, riguarda la normativa di settore che impegna all'attribuzione della maggiore classe di rischio a coloro i quali sono privi di attestazione di rischio (classe 18 B/M); vere e proprie barriere all'acquisto dell'assicurazione obbligatoria Rcauto per le classi meno abbienti.

I premi assicurativi all'ingresso e alla classe 18



Anna, disoccupata di 35 anni; Paolo, pensionato alla minima, 65 anni; Mario, artigiano in crisi, padre di tre figli, 45 anni; Osvaldo, studente universitario di 24 anni; hanno tutti in comune la necessità di assicurare i propri veicoli.

Ma hanno dovuto desistere davanti alla richiesta di premi assicurativi troppo elevati per le loro disponibilità. Il Gruppo di lavoro Motor dello Sna ha ipotizzato i profili e calcolato il premio mediato dell'assicurazione obbligatoria classe 14 e 18 delle prime 3 compagnie di assicurazioni del settore.

La tabella mette in evidenza che in alcuni casi il premio della classe 14 è pari a quello della classe 18.

Dunque, una antiselezione del rischio che pone le basi per una rivisitazione dell'intero sistema Bonus/Malus.

PROFILI	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO CLASSE 14 *	PREMIO MEDIO CLASSE 18 *
Anna, casalinga disoccupata, 35 anni, deve assicurare una Fiat Grande Punto 1.2	Milano	1.652	2.954
	Roma	2.303	2.954
	Palermo	2.303	2.954
Paolo, pensionato alla minima, 65 anni, deve assicurare una Peugeot 308 1.6	Milano	1.260	2.803
	Roma	2.104	2.936
	Palermo	2.020	2.936
Mario, artigiano in crisi, 45 anni, padre di tre figli, deve assicurare una Ford Focus 1.5	Milano	1.331	2.933
	Roma	2.227	2.933
	Palermo	1.975	2.933
Osvaldo, studente universitario di 24 anni, deve assicurare un Piaggio Liberty 125 cc	Milano	1.249	1.527
	Roma	1.773	1.773
	Palermo	1.862	1.862

* Valori medi elaborati sui premi delle prime 3 compagnie di assicurazione Rcauto dal Gruppo di lavoro Motor Sna

Non chiamiamoli furbetti

Sulla base dei dati pubblicati dal Ministero dell'Economia e delle Finanze sono circa 12 milioni (11.911.207) i contribuenti che nel 2018 hanno dichiarato un reddito complessivo non superiore a 10.000 euro. Mentre l'Istituto Nazionale di Statistica avverte che erano quasi 1,7 milioni le famiglie in condizione di povertà assoluta nel 2019, con una incidenza pari al 6,4%, per un numero complessivo di quasi 4,6 milioni di individui (7,7% del totale), ma il dato è ancor più drammatico tra i cittadini stranieri residenti: oltre un quarto vive nella condizione di povertà assoluta (26,9%). Nel contempo, poco meno di 3 milioni di famiglie (11,4%) versavano in condizioni di povertà relativa, 8,8 milioni di persone (14,7% del totale). Il Lockdown da Covid-19 ha ulteriormente inasprito una situazione economica generale già difficile; ed è in questo contesto che l'Inps ha registrato tra gennaio e luglio 2020 un incremento a due cifre delle persone beneficiarie del Reddito di cittadinanza (+17%), oltre 3 milioni di beneficiari: 1,3 milioni di nuclei familiari che hanno attualmente in pagamento il Reddito/Pensione di cittadinanza con un importo medio mensile di 523,29 euro.

**MAGGIORE EQUITÀ
E SOLVIBILITÀ
DELL'OBBLIGO
ASSICURATIVO
SOLO CON PREMI
SOCIALMENTE
SOSTENIBILI**

**Quanto
vale la
NON
ASSICURAZIONE**

Il Centro Studi e Ricerche Sna ha stimato che il valore del fenomeno dell'evasione assicurativa sia per quanto riguarda la quota in favore dell'industria assicurativa, sia la quota in favore della fiscalità generale, in oltre 1,2 miliardi di euro. Per quanto riguarda la fiscalità dell'assicurazione obbligatoria è certamente apprezzabile lo studio di Riccardo Cesari e Antonio De Pascalis per la defiscalizzazione dei premi.

Nel Quaderno 14 Ivass, Cesari e De Pascalis analizzano le componenti fiscali e parafiscali presenti nell'assicurazione della Rcauto ed esaminano il loro trasferimento, a parità di gettito, dal premio di polizza al consumo di carburante. Tale passaggio presenta numerosi vantaggi: 1) il premio medio verrebbe ridotto del -18% circa, contro un aumento del prezzo della benzina di circa il 4.5% e un effetto netto pressoché nullo sul livello generale dei prezzi; 2) l'imposta non sarebbe più proporzionale al livello del premio e delle sue determinanti, ma al consumo di carburante e all'utilizzo di strade e infrastrutture per la circolazione; 3) le aree provinciali ad alto premio, ma basso consumo di carburante, presenti soprattutto al Sud, beneficerebbero non solo di un minor prezzo dell'Rcauto, ma anche di un minor carico fiscale; viceversa per le aree a basso premio e alto consumo; 4) l'imposta graverebbe anche sugli evasori assicurativi e sui veicoli che, pur presenti stabilmente in Italia, risultano immatricolati (e quindi assicurati) all'estero, in violazione delle norme vigenti, con conseguente sgravio sugli altri automobilisti; 5) la defiscalizzazione del premio renderebbe concretamente esercitabile il diritto di recesso nei contratti Rcauto stipulati "a distanza"; 6) la nuova imposta avrebbe le caratteristiche di una carbon tax, con incentivi all'uso delle energie rinnovabili e quindi alla riduzione delle emissioni di CO2.

Tuttavia, il trasferimento della fiscalità dal premio della polizza al consumo di carburante, se da una parte pone un rimedio alle entrate fiscali dello Stato, dall'altra, una riduzione del 18% dei premi potrebbe non essere sufficiente per agevolare l'ingresso assicurativo per molti automobilisti. Pertanto, Sna mira ad un progetto di ampio respiro per far emergere dal sommerso gli oltre 2 milioni di automobilisti attualmente scoperti di garanzia. D'altro canto, si deve considerare il rilevante aumento della chiamata in causa del Fondo di Garanzia per le Vittime della Strada (FGVS) per il ristoro dei danni subiti da coloro che sono, sempre più spesso, coinvolti in incidenti con veicoli non assicurati.

39.545.232

Autovetture
ad uso privato

(Fonte: Aci Parco veicoli in circolazione nel 2019)

404,00 euro

Prezzo medio
annuo effettivo
Rc autovetture
uso privato

(Fonte: Aci Parco veicoli in circolazione nel 2019)

Il progetto Sna per assicurare i non assicurati

Agevolare l'ingresso assicurativo delle classi meno abbienti è un impegno sociale che deve essere perseguito; Sna ritiene che questo obiettivo possa essere raggiunto con la costituzione di un Fondo sociale ad hoc. Fondo che potrà essere alimentato da un intervento pubblico e anche dal "tesoretto" risparmiato dalle Compagnie durante il lockdown da Covid-19. Un risparmio che durante la Fase 1 del lockdown è stimato in circa 25,2 milioni di euro/giorno, per un complessivo di oltre 1,5 miliardi di euro.

Sna pur non addentrandosi nell'elaborazione dei meccanismi di funzionamento del Fondo, ipotizza che ogni Compagnia possa accedere al Fondo per compensare il premio inferiore da richiedere al Cliente (50%?) in funzione di una autocertificazione con la quale il contraente della polizza dichiara la propria posizione reddituale minima Isee e ovviamente di non aver causato sinistri a carico del FGVS gestito dalla Consap. Una prima finestra temporale per godere dell'agevolazione e una adeguata "pubblicità progresso", oltre che un inasprimento delle sanzioni per i non assicurati, si stima possa far rientrare nel sistema assicurativo fino a 500 mila veicoli. Una tutela per la collettività, una sicurezza per ogni cittadino.

I benefici del progetto Sna

- **Crescita** dei veicoli assicurati
- Maggiore **mutualità**
- Riduzione dei **premi assicurativi**
- Riduzione dei **sinistri a carico**
del Fondo di garanzia vittime della strada (FGVS)
- Riduzione della percentuale (attualmente il 2,5%)
di premio in favore del FGVS
- Crescita del **gettito fiscale** per lo Stato,
le Province e il SSN.

Progetto **SICUREZZA STRADALE**, un dovere sociale

Prosegue il viaggio Sna insieme ai progettisti della sicurezza nella mobilità



a cura di
ALESSANDRO CECCARELLI

Anche questo numero de L'Agente di Assicurazione si arricchisce del prezioso contributo dell'Ingegnere Riccardo Gozio che di seguito illustra alcune delle soluzioni del Traffic Calming di cui è un esperto. Il Traffic Calming, letteralmente "moderazione del traffico", è lo studio e la realizzazione di tecniche con cui si applicano tipologie di intervento efficaci a ridurre gli effetti negativi prodotti dalla circolazione e dalla velocità dei veicoli. Va sottolineato altresì che queste soluzioni sono anche particolarmente facili da realizzare per la loro economicità, specie se paragonate ad altre soluzioni radicali. Sono essenzialmente uno strumento di riqualificazione urbanistica nonché, irrinunciabili processi per aumentare la sicurezza nella circolazione e la drastica riduzione del drammatico contributo di vittime.

Poche semplici soluzioni per **RENDERE SICURA** la circolazione

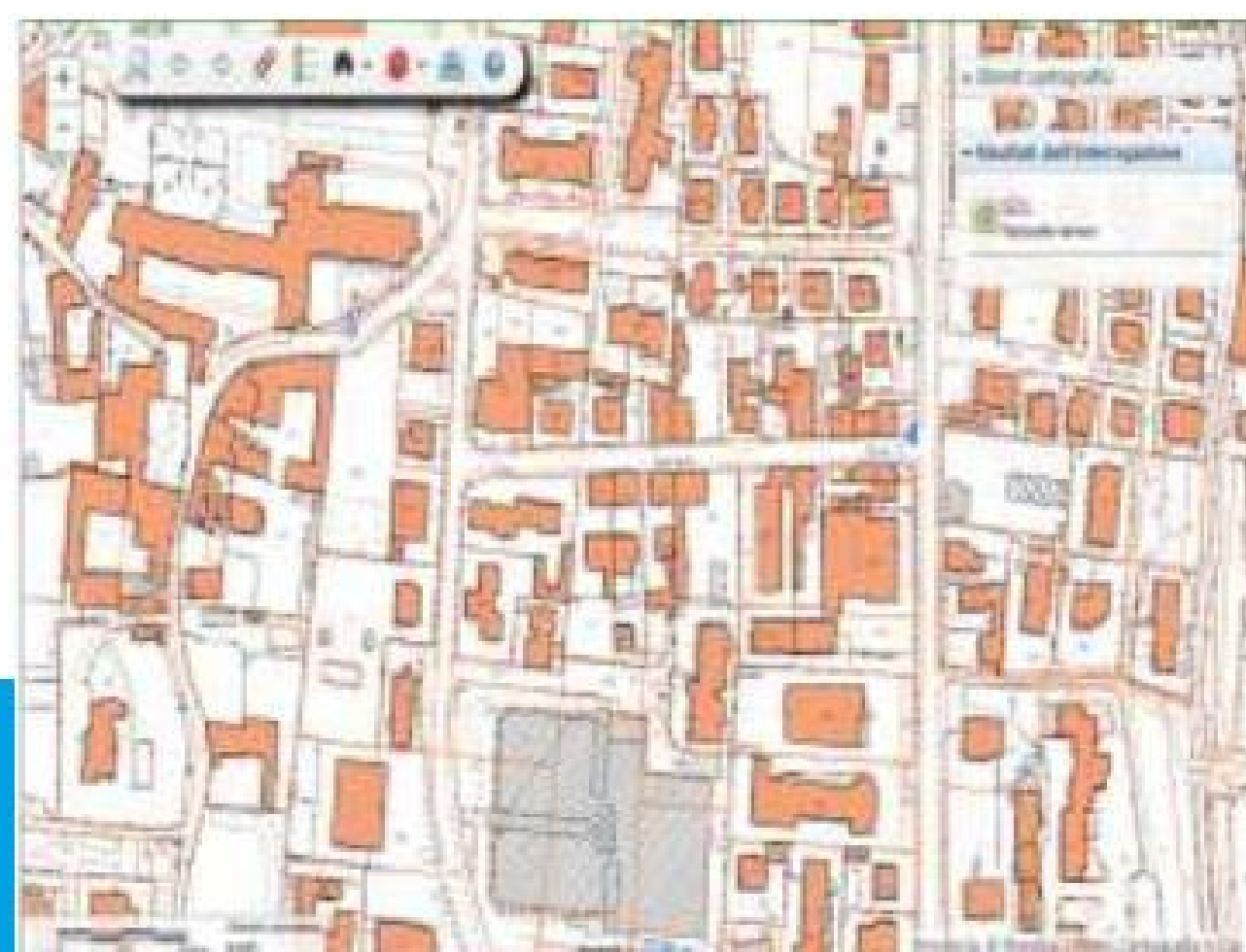


a cura di
RICCARDO GOZIO

Come anticipatovi nella scorsa edizione vorrei porre la vostra attenzione su come semplici accorgimenti possano far diventare le strade istintivamente sicure per i conducenti.

**Come indurre un conducente
a guidare istintivamente
un mezzo ad una velocità adeguata
all'ambiente di un centro urbano**

Strade larghe e diritte portano involontariamente l'autista, di qualsiasi mezzo, a correre e quindi a dirigere il veicolo in modo non conforme all'ambiente circostante, quindi ad avere una guida pericolosa per sé e per gli altri. Un esempio e la soluzione a questo tipo di problema. Via Armando Diaz di Gussago (BS) è un passaggio diritto e largo (vedi l'estratto mappa in scala 1: 1.000).



Alcuni anni indietro, in pochissimo tempo, si verificarono molti incidenti di cui 2 particolarmente gravi a causa dell'alta velocità. Si intervenne quindi con grande solerzia per risolvere il problema, cambiando l'asse stradale e portando alternativamente i parcheggi a destra e a sinistra come risulta dalle fotografie di seguito.



Dopo l'intervento di **Traffic Calming** la velocità degli utenti della strada si è ridotta sensibilmente e istintivamente, in quanto l'asse della strada non è più rettilineo. Dopo l'intervento non si sono più registrati casi di gravi sinistri.

[Un parametro indicativo è il cambio dell'asse stradale, cioè l'alternanza dei parcheggi da un lato all'altro della strada: a) ogni 30 m nelle zone che hanno un limite di velocità di 30 Km/h, b) ogni 50 m nelle zone che hanno un limite di velocità di 50 Km/h].

Come indurre istintivamente un autista a rallentare in corrispondenza di una rotatoria ed a prestare la massima attenzione da chi proviene da sinistra

L'immissione nella rotatoria illustrata nella foto aerea è evidentemente inadeguata a "obbligare" un autista a rallentare il mezzo ed affrontare la rotatoria in modo istintivamente sicuro.



Questo è quello che vede un utente della strada che si immette nello svincolo, cioè nota un rettilineo e poco percepisce l'obbligo di dare la precedenza ai mezzi provenienti da sinistra. Se poi consideriamo, per l'usura del tempo, che la segnaletica sull'asfalto (segnaletica orizzontale) si rende poco visibile, è ancora più difficile che un guidatore affronti l'intersezione in modo sicuro per se e gli altri.

Nell'immagine che segue invece è la visione di chi ha la precedenza.

Come potrete notare la situazione è particolarmente pericolosa. **Le strade quando si immettono nelle rotatorie devono puntare quasi al centro delle stesse** in modo che l'utente, vedendo l'ostacolo ISTINTIVAMENTE rallenti e presti la massima attenzione.

Inserire una "siepe penetrabile", quindi un ostacolo che non produce danni a mezzi e persone nel caso di una errata manovra che invade la rotatoria, migliorerebbe la guida istintiva, proponendo un ostacolo che stimola il rallentamento in modo istintivo.



Come segnalato nelle traiettorie della precedente immagine le rotatorie non dovrebbero avere ostacoli fissi nel loro interno, invece assai spesso nelle nostre strade vengono ostruite da ostacoli non facilmente abbattibili con conseguenti gravi danni per chi, sbagliando manovra e cercando volontariamente o involontariamente una via di fuga, invece trova e collide con ostacoli fissi. Questa rotatoria ne è una prova evidente

Sono già presenti sul nostro territorio rotatorie sicure, un esempio è quella proposta dalla Regione Lombardia così come da Deliberazione della Giunta Regionale del 27/09/2006 n° 8/3219 pubblicato sul bollettino Ufficiale della stessa Regione il 01/10/2006, primo supplemento straordinario, al capitolo 3 dal titolo: "Interazioni a raso" ed in particolare al punto 3.A.8 dal titolo: "Geometrie degli elementi". La Gazzetta Regionale è gratuitamente consultabile in internet. Di seguito lo schema che mostra come gli eventuali ostacoli debbano essere facilmente abbattibili e tali da non recare danni a persone e veicoli.



Qualora altre Regioni non avessero un disposto per la realizzazione delle rotatorie non è comunque vietato applicare norme o disposizioni di altri portando al risultato di viabilità più sicure.

Pericoli ai bordi della strada

Nell'immagine sottostante la spalla destra del ponte è perpendicolare alla strada. Così come nella stragrande maggioranza dei casi simili presenti nelle nostre strade. Basterebbe tenere un'inclinazione di 45° perché, in caso d'urto, specialmente per i conduttori di mezzi a due ruote, l'impatto sarebbe meno traumatizzante.



Evidenziare gli elementi importanti per chi guida

Le strisce pedonali presenti nella foto che segue, disegnate in tridimensionale, sono ad alta visibilità e quindi permettono di vedere meglio il passaggio di pedoni suscitando nell'automobilista, con la loro impressione ottica di un ostacolo fisico, l'istintiva reazione di rallentare

Ancora molto vi è da illustrare sul Traffic Calming, casi ed esempi che verranno esposti nei prossimi numeri de "L'Agente", che ringrazio ancora per lo spazio riservatomi nell'intento di recuperare qui ritardi culturali indispensabili per non ridurre ad esperienze isolate e non armonizzate queste pratiche destinate a proteggere la vita di ognuno di noi.



Rimango, tramite la redazione de "L'Agente", a disposizione per qualsiasi chiarimento e per chi mi volesse scrivere in privato può farlo all'indirizzo email: riccgozio@libero.it.

Quer **PASTICCIACCIO** brutto de Viale Europa

L'accordo Poste-Generali-UnipolSai passa sulle teste degli agenti e non agevola i consumatori



a cura di
FRANCO DOMENICO STAGLIANÒ

Non si può dire che l'accordo a tre, Poste italiane, Generali Italia ed UnipolSai, sia stato un fulmine a ciel sereno. Che Poste Italiane accarezzassero l'idea di approcciare il mercato della Rcauto è cosa stranota e già da due anni era allo studio la possibilità di unirsi in partnership con imprese di assicurazioni per sfruttarne il know-how ed essere vincenti anche nel ramo assicurativo obbligatorio per legge. Il Sindacato, nei confronti delle forze istituzionali, ma anche i Gruppi agenti coinvolti nei confronti delle proprie mandanti, avevano manifestato preoccupazione e chiesto chiarimenti e prese di posizione per un'iniziativa che, se portata a termine, avrebbe mes-

so in crisi l'intero comparto assicurativo tradizionale.

L'attività di Sna è stata frenetica a ridosso dei mesi estivi del 2018 con una lettera scritta all'ANIA il 19 giugno, l'interrogazione parlamentare dell'onorevole Tommaso Foti il 25 giugno e l'interessamento del MEF il 4 luglio. C'è da dire che l'associazione delle imprese, presieduta dalla signora Bianca Maria Farina, prendeva atto della richiesta formulata in prima persona dal Presidente Demozzi, tuttavia si diceva impossibilitata "ad interferire con le scelte organizzative e di business delle Compagnie di Assicurazione associate" e che non rientrava "tra le competenze dell'Ania intervenire sugli eventuali temi regolamentari e di mercato" cui accennava nella lettera il nostro presidente.

Anche l'incontro svoltosi al MEF, nonostante la reciproca soddisfazione tra le parti, non ha destato particolari attenzioni. E vedremo perché.



Si inizia a fare sul serio

Ebbene, dopo aver effettuato dei test su alcuni uffici milanesi e romani, lo scorso giugno l'accordo è stato definito e circa 400.000 tra dipendenti, pensionati e loro familiari di Poste Italiane, potranno beneficiare di una particolare convenzione per cui sarà loro possibile stipulare polizze Rcauto con le compagnie dirette dei due colossi assicurativi italiani: Genertel e Linear. Proprio per finalizzare questo progetto, è stata costituita Poste Insurance Broker, che intermedierà le polizze ottenendone le relative prebende provvigionali. Non riuscire a cogliere il dato potenzialmente e tragicamente storico di questa operazione, significa avere gli occhi foderati di prosciutto. Da praticamente ieri quasi 13.000 sportelli, quelli di Poste Italiane, entrano in un mercato dove operano quasi altrettante 13.000 agenzie di assicurazione; si raddoppia in pratica il numero dei punti vendita in un mercato di domanda saturo per cui si vanno a "strappare" alla vendita professionale e consulenziale potenzialmente 400.000 polizze, penalizzando il canale di distribuzione tradizionale a beneficio di un broker appositamente costituito e remunerato.

Ma c'è di più. La macchina "bellica" di Poste Italiane si appoggia su una struttura con personale dipendente partecipata al 35% da Cassa Depositi e Prestiti con il controllo diretto del MEF e quindi una quota complessiva da parte dello Stato che si avvicina al 60% del capitale. Si può credere mai possibile che il maggior azionista possa "frenare" su un'operazione che gli consente un così ampio potenziale respiro economico? Ed è questo il motivo al quale accennavo in precedenza per cui lo Stato sembra defilarsi rispetto all'intera operazione che lo vede in una posizione di aperto conflitto di interessi.

Che fine faranno le agenzie?

Dall'altra parte, però, ci siamo noi, gli agenti professionisti di assicurazione che con le nostre quasi 13.000 micro-imprese, con personale, collaboratori, impegni burocratici, relazioni istituzionali (in testa Ivass), in una lotta decisamente impari, ci vediamo aggredire più o meno implicitamente da quello Stato che alimentiamo con le nostre tasse ed imposte che tra l'altro dovrebbero essere utilizzate per consentire a chi deve fornire i servizi per cui è nato: provvedere al recapito di corrispondenza, pacchi e distribuzione, nei tempi stabiliti. La vocazione di Poste Italiane è quella del servizio postale il cui standard di qualità è peggiorato nel tempo: la progressiva ristrutturazio-

ne che portò alla costituzione in società per azioni non riuscì a frenare la crisi economica, tanto è vero che sotto il governo Prodi, nel 1997 si assegnò a Poste Italiane il compito di migliorare la qualità del servizio tramite un'offerta più ampia e riuscire a pareggiare la situazione di bilancio. Sono arrivati i libri, i dischi, i giocattoli, poi le assicurazioni e i servizi finanziari, nonostante più di un problema permanga con le raccomandate.

Nel 2017, quindi tre anni fa, il comparto legato ai servizi postali ha registrato una perdita netta di oltre 500 milioni di euro e il bilancio si è chiuso positivamente grazie al settore assicurativo e finanziario. Assistiamo oggi ad un nuovo assalto a 400.000 clienti Rcauto veri, assicurati con noi agenti che passeranno, tramite un broker, a Genertel e Linear. In altri termini clienti Generali che rimarranno clienti di Generali, clienti UnipolSai che rimarranno clienti di UnipolSai, nonché clienti di altre imprese che passeranno al Leone e al colosso bolognese, purtroppo però, TUTTI clienti degli agenti che non saranno più clienti degli agenti. Qualcuno sostiene che l'operazione messa in campo dalle Poste con i due colossi assicurativi è legittima, così gli è stato riferito dai rispettivi legali, quindi non ci sono molti spazi per chiedere (a chi?) di impedire questo megamatrimonio a tre. Sul fatto che sia legittimo che un pool di aziende si coalizzi nel rispetto delle regole e della normativa per fare business e profitti non ci piove; altro è vedere in questa operazione una caduta di stile, un'azione deontologicamente scorretta, un clamoroso voltafaccia da parte di chi (i manager di tutte le imprese italiane, non solo Generali e UnipolSai) va dicendo da anni in ogni consesso, in ogni convegno, in ogni road-show che gli agenti, la rete commerciale operativa sul territorio, è al centro degli interessi e delle strategie di sviluppo delle medesime imprese. Ci accarezzano il pelo e ci danno un calcio non appena ci voltiamo.

Ancora e sempre disintermediazione

Beninteso: il contesto che stiamo esaminando e che profondamente criticiamo, prescinde da chi siano le imprese coinvolte. Se invece di Genertel ci fosse stata Genialloyd, se invece di Linear ci fosse stata Quixa, le riflessioni sarebbero state le medesime: è tutta la categoria ad essere attaccata e, se è vero come è vero che l'amministratore delegato di Poste Italiane, Matteo Del Fante, ritiene questa operazione prodromica ad un ingresso pieno nel mercato assicurativo globale, saremo di fronte ad un autentico terremoto. Pensiamo a quale ricaduta in termini di perdita di posti di lavoro potremmo assistere in una simile situazione e quali effetti potrebbero coinvolgere i nostri collaboratori e i nostri dipendenti con un simile sovraffollamento di operatori, consentitemelo, scarsamente professionali e istruiti a tavolino mediante qualche ora di formazione.

Ammesso e non concesso che si debba forzatamente

confrontarci con Generali (Genertel) e UnipolSai (Linear), perché mai remunerare un broker, nato appositamente per essere remunerato, e non coinvolgere direttamente la rete tradizionale, capace, competente, professionale, attraverso convenzioni dirette? Era necessario forse far "respirare" Genertel e Linear copartecipi ed egemoni di un settore, quello delle ex telefoniche ed ora web, che raccoglie solo il 5% del mercato Rcauto? Perché non prevedere un codice convenzionale particolare per il personale di Poste Italiane e far gestire i clienti da chi da sempre si occupa di loro salvaguardandone la tutela della persona, dei beni e del patrimonio?

A chi giova? A tanti, come abbiamo appena visto, ma non ai consumatori che si vedranno fatti oggetto di assalto commerciale ogni qualvolta varcheranno la soglia di un ufficio postale da un esercito di venditori improvvisati e del tutto de-professionalizzati, addestrati a vendere sol-

tanto il prezzo scontato e gli eventuali vantaggi derivanti dalla rateazione del premio se possessori di conto corrente postale.

Ma una domanda sorge spontanea: come mai le compagnie non sono disposte ad effettuare una seria revisione tariffaria Rcauto verso il basso, nonostante il premio medio praticato in Italia resti largamente al di sopra della media europea e poi fanno a gara per effettuare operazioni di vero e proprio dumping tariffario attraverso qualsiasi canale non professionale si affacci sul mercato?

Non sarà per caso vero, come sostiene da anni il Sindacato Nazionale Agenti, che il vero scopo finale delle strategie industriali sia la disintermediazione agenziale della distribuzione assicurativa nel nostro Paese e che tutti siamo chiamati a prenderne atto prima che sia troppo tardi?



Cirasola, presidente GA-GI, d'accordo con Cirasola, presidente Anapa, non parteciperà agli incontri con Sna

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione ha preso a cuore il problema, lo sappiamo e si è messo da subito a disposizione dei colleghi mandatarî di Generali Italia e UnipolSai inviando ai gruppi aziendali AUA e a quelli della galassia del Leone una lettera con la quale si offre ogni supporto politico, sindacale, organizzativo e tecnico per qualsiasi iniziativa avessero intenzione di intraprendere per ostacolare, limitare, o impedire la realizzazione di questo tragico accordo che passerebbe sulle teste dei propri iscritti, dandosi disponibile ad un eventuale incontro al fine di concordare le iniziative da intraprendere.

E i gruppi hanno risposto presente, tutti con la sola eccezione del GA-GI, il Gruppo aziendale degli agenti storici di Generali: il loro presidente Vincenzo Cirasola deve essersi consultato con il presidente dell'altra associazione minoritaria degli agenti, che poi è lui stesso e dopo un lungo conciliabolo durato alcuni decimi di secondo, deve avere deciso di declinare l'offerta. Mariagrazia Musto, Antonio Canu, Roberto Salvi e il Comitato dei Presidenti di AUA pur con vari distinguo e con valutazioni industriali forzatamente dissimili, si sono dati disponibili ad un incontro da cui possa nascere l'applicazione di una strategia politica per cercare di fermare un'iniziativa che rischierebbe di incidere pesantemente sull'economia non certo florida di centinaia di microimprese, le NOSTRE agenzie, che rappresentano la nostra vita di uomini e il nostro orgoglio di imprenditori.

Ma saranno veramente “REDENTI”?

Scetticismo su chi per anni ha screditato il Sindacato e poi fa marcia indietro



a cura di
ANDREA PIERI

Tutti, anche i meno attenti, ricorderanno le grandi vittorie sindacali ottenute dallo Sna su molti temi ed in particolare sulla difesa del Fondo Pensione Agenti e del Ccnl per il tramite di colleghi che con capacità e perseveranza hanno saputo difendere e tutelare i nostri interessi da chi, invece, aveva una visione sindacale diversa dalla nostra.

Che essa fosse diversa da parte delle Compagnie è anche normale aspettarselo, ma che su dei temi così importanti per la categoria, tra i più accaniti fossero dei nostri colleghi fondatori ed appartenenti ad un'altra sigla sindacale, è stata secondo me una delle pagine più tristi della storia della nostra categoria.

Ricordo in quel periodo di aver più volte letto anche articoli che screditavano il Fonage, dandolo per spacciato comunque, come pure che criticavano il Ccnl siglato dallo Sna con le sigle sindacali.

Come se ciò non bastasse, ho visto usare l'arma della querela contro chi su tali temi non la pensava come loro, spostando la differenza di idee dal tavolo della dialettica sindacale, a quello del banco degli imputati di un Tribunale. Non possiamo e non dobbiamo dimenticare certe cose e sarà necessario dare tempo perché il cambiamento sia radicato nei fatti e nei comportamenti, perché altrimenti rischiamo di sdoganare troppo facilmente coloro che si sono resi protagonisti di tali azioni sindacali. Anche perché alcuni di essi hanno avuto, a vario titolo, ru-

oli importanti all'interno dell'altra sigla sindacale; in particolare per coloro che avevano ruoli di soci fondatori e che sedevano certamente al tavolo delle decisioni e strategie sindacali, su linee di politica sindacale da adottare con le Mandanti diametralmente opposte a quelle dello Sna, come pure sui temi non da poco, tra i quali quelli sopra ricordati. Su argomenti così importanti, proprio perché così fondamentali e basilari e non di contorno è difficile credere ad una sorta di redenzione sulla via di Damasco, anche perché tale folgorazione, nella sua unicità, avvenne tanti secoli fa e colui che ne fu protagonista divenne poi San Paolo e nonostante l'egocentrismo che a volte attaglia alcuni colleghi, non credo arrivino a paragonarsi a tanto.

Per questi motivi credo sia normale essere scettici con certi colleghi, ed essere vigili sentinelle dei loro comportamenti e delle motivazioni che li hanno portati a cambiare idea in maniera così profonda e radicale, senza per questo sviluppare scetticismi preconfezionati.

Credo in un Sindacato come quello che ha festeggiato i cento anni della sua storia, perché è un mondo inclusivo e non esclusivo, fatto di colleghi che hanno una grande esperienza e che sanno ben distinguere tra chi ha certi valori sindacali, da chi semplicemente li decanta.

Dove ognuno può liberamente parlare ed esporre le proprie idee, senza rischiare di essere messo in disparte o ancora peggio imbavagliato o persino querelato.

Pertanto spero che tali colleghi siano profondamente convinti della loro redenzione e, se questa abbia effettivamente luogo, sarò il primo ad esserne contento, perché penso sinceramente che cambiare idea sia comunque segno di intelligenza, l'importante è che il cambiamento sia sincero e fine a se stesso, senza altri interessi sottostanti. Sarà comunque il tempo a giudicare, dato che ci saranno tanti momenti nei quali capire tale cambiamento di pensiero, non soltanto nelle sedi sindacali, ma e soprattutto in quelle dei Gruppi Agenti, su temi come il rinnovo dell'Ana, o come l'IDD ed il pagamento diretto dei clienti sui conti delle Compagnie.

Nel frattempo però, insieme a tanti altri, continueremo a vigilare e un modo per dimostrarla trasparenza intellettuale sarà certamente quello di rientrare in punta di piedi, mettendosi in fondo alla fila degli iscritti, senza alcuna pretesa, semplicemente partecipando alla vita sindacale come molti valorosi colleghi fanno ogni giorno, spinti solamente da quel senso di appartenenza che va oltre le luci della ribalta.

“I nostri agenti”

Soltanto acquisendo il senso del nostro ruolo
possiamo agire da protagonisti



a cura di
FRANCESCO GRAMEGNA
Presidente Provinciale Sna di Bari

Si susseguono, con sempre maggiore frequenza, campagne pubblicitarie di compagnie di assicurazione che utilizzano quale elemento di comunicazione quella della rete di agenti... solitamente definita “i nostri Agenti”. Ovviamente questa definizione ne vuole connotare positivamente le caratteristiche: vicini, professionali, affabili, simpatici e così via. Senza alcuna modestia da parte della compagnia, ne consegue che queste caratteristiche

non siano implicite, ma diretta conseguenza dell'appartenenza al marchio della compagnia.

Se fossi solo un consumatore, immaginerei che la compagnia sia solita organizzare con la rete agenziale, periodici e approfonditi meeting di formazione e aggiornamento sulla cordialità, sulla professionalità verso il cliente e in generale sulla costruzione di positive caratteristiche della rete di vendita... purtroppo essendo un Agente, devo confessare di essere stato evidentemente assente o malato nei giorni in cui si sono tenuti questi corsi.

Maggiormente dubito che questa specifica formazione avvenga attraverso la quotidiana presenza e la costante vicinanza della rete organizzativa esterna: i nostri ispettori, responsabili commerciali o specialisti vari, hanno tutt'altro genere di input da trasmettere, ahimè!

Quindi resta la sola ipotesi che questi plus professionali siano in alcuni casi ereditari, oppure che vengano trasmessi per osmosi dal contatto con altri colleghi del Gruppo Agenti, o magari costruiti in anni di ascolto del cliente e di evoluzionistica attenzione al miglioramento della specie. Una sorta di teoria darwiniana per la quale sono sopravvissute solo le tipologie di Agente dotati delle caratteristiche utili alla conservazione del cliente.

In ogni caso si tratta di caratteristiche positive che deriva-





no evidentemente più dal termine Agenti che dal termine Nostri, con buona pace dei Direttori Marketing della compagnia.

Neppure è degna di pregio l'ipotesi che sia la compagnia a selezionare i migliori tra i professionisti dotati di queste caratteristiche, visto che noi addetti ai lavori sappiamo benissimo quali siano invece i criteri di selezione o di mantenimento di una rete agenziale: vi troviamo certamente il portafoglio, l'organizzazione... talvolta l'obbedienza! Ma quasi mai possiamo annoverare nei criteri di valutazione la professionalità, la correttezza, l'empatia verso i clienti, visti talvolta come limiti commerciali se non come fastidiosi, inutili e costosi orpelli.

Ma quello che ulteriormente colpisce questo improvvisato redattore, è piuttosto il NOSTRI che come abbiamo tutti appreso sui banchi di scuola prende il nome, grammaticalmente, di Aggettivo Possessivo.

Ricorderete tutti quella gag di Roberto Benigni nel film "il Piccolo Diavolo" dove si prende gioco di un malcapitato compagno di scompartimento ferroviario, additato come un paranoico che manifestava un ridicolo delirio posses-

sivo, visto che sua era la giacca, gli occhiali e il biglietto, oltre che il treno e persino il controllore... così potrebbe apparire qualche messaggio pubblicitario: le nostre polizze, i nostri clienti, i nostri Agenti: è tutto nostro!

Quello che in realtà risulta innegabile è che la fortuna delle compagnie sono solitamente gli Agenti, che costruiscono e mantengono clientela e portafoglio malgrado il management, e che nonostante gli sforzi di liquidatori, commerciali e assuntori riescono a confermare ed accrescere la fiducia della clientela ed i grassi risultati commerciali di cui lo stesso management si riempie bocca e tasche.

Purtroppo ai "nostri Agenti" vengono riservate le briciole di questi risultati; la realtà è fatta invece di violente coercizioni e sempre più frequenti subdole punizioni, sempre accompagnate dalla negazione dei diritti e delle prerogative, anche quelle acquisite...

Probabilmente è necessario che negli Agenti si risvegli la consapevolezza del proprio ruolo e che si passi dall'attuale situazione di aggettivi possessivi per giungere sempre più al ruolo di Soggetti Protagonisti.

PUÒ IL PRESIDENTE DI UN GRUPPO AGENTI **GUIDARE LO SNA?**

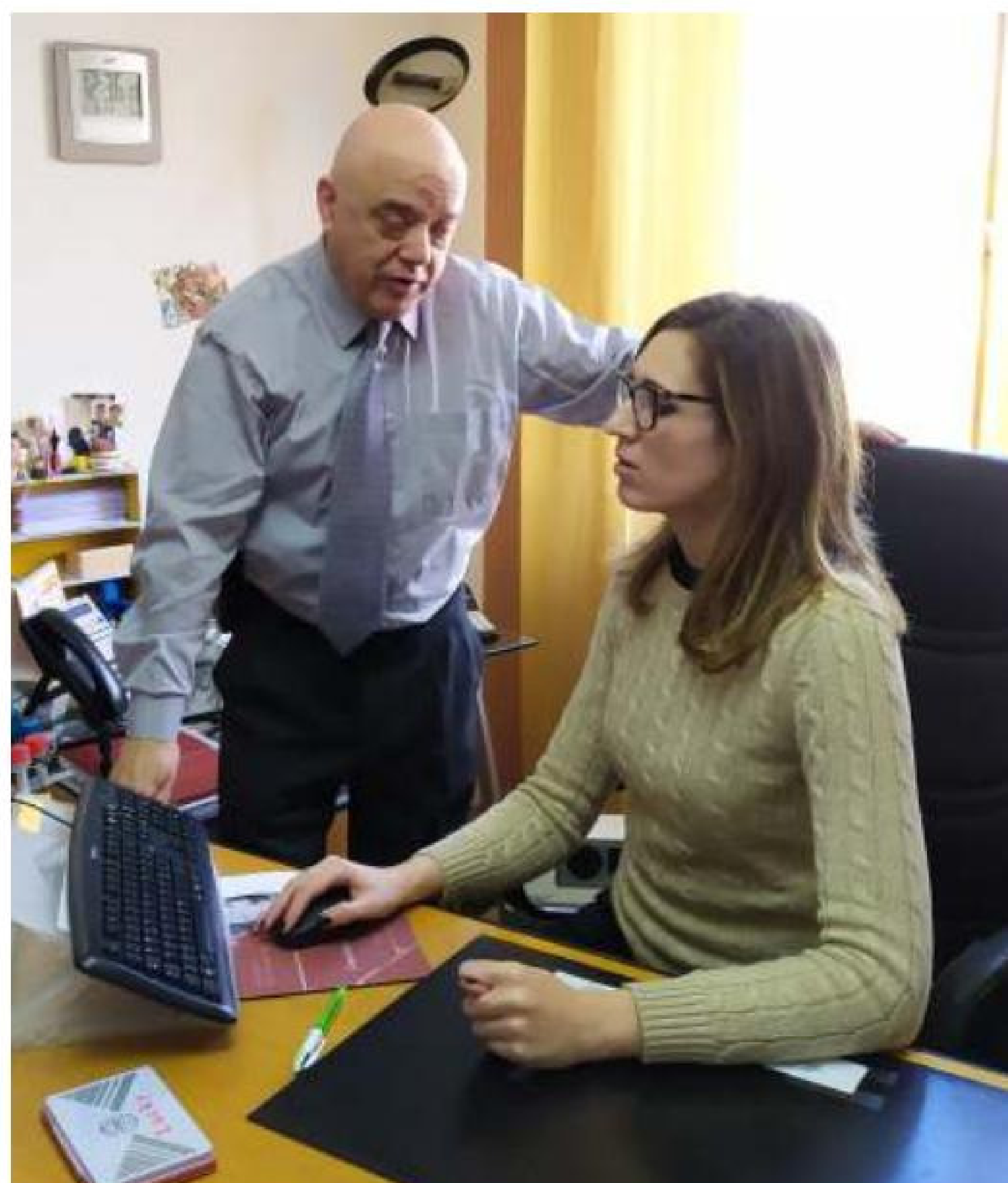
Lo statuto non prevede incompatibilità, ma...



a cura di
FRANCO DOMENICO STAGLIANÒ

Sgomberiamo subito il campo da ogni eventuale commento sulle motivazioni che mi hanno spinto a buttar giù il pezzo che state leggendo: non ho alcuna, ripeto, alcuna velleità di mettere mano al nostro statuto, mi limito a condividere qualche riflessione circa un'incompatibilità che eviterebbe possibili conflitti di interesse e chiacchiere da comari di paese circa eventuali ingerenze che il doppio incarico potrebbe generare. Lo Statuto del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione non ha uno specifico articolo che elenchi i casi di incompatibilità, tuttavia, laddove si dettagliano organigramma e compiti istituzionali,

si rilevano alcuni casi di incompatibilità o limitazioni di incarico. Per esempio: un collega iscritto nella sezione E del Rui e che sia in quiescenza, non può rivestire alcuna carica istituzionale all'interno di Sna e c'è incompatibilità tra il ruolo di Coordinatore Regionale e componente dell'Esecutivo Nazionale. È incompatibile il ruolo di Presidente Provinciale e di Presidente Nazionale e c'è incompatibilità anche tra il ruolo di Presidente del Comitato dei Gruppi Aziendali o di Vice Presidente o di componente eletto del Comitato con quello di Presidente Nazionale dello Sna.





Personalmente ritengo che il Presidente di Gruppo Agenti che volesse guidare il nostro Sindacato, una volta eletto, dovrebbe però dimettersi dal proprio incarico aziendale in quanto chiamato a ricoprire una funzione che è, intrinsecamente e per sua stessa natura, *super partes*. Cerco di spiegarmi con un esempio e spero che il Presidente Demozzi voglia perdonarmi per il volo pindarico che mi accingo a spiccare. Supponiamo che l'amico Claudio, Presidente Nazionale Sna, sia anche il presidente di un gruppo aziendale e supponiamo che, in qualità di presidente di tale gruppo aziendale, decida con l'organo dirigenziale di quel gruppo di proclamare una giornata di sciopero per protestare contro la propria mandante per aver subito gravi disservizi informatici, o la violazione di accordi presi o magari perché i manager cercano di delegittimare l'operato del gruppo agenti (e qui non siamo nel campo delle ipotesi e delle supposizioni, ma è la cruda realtà che tutte le rappresentanze vivono nel quotidiano).

La macchina del gruppo agenti si mette in moto e contatta tutti i propri iscritti invitandoli ad aderire ed a comunicare tale adesione. Diciamo che, magari, ad una certa data a ridosso di questo sciopero, Claudio Demozzi, in qualità di presidente del gruppo, scriva anche a coloro che ancora non hanno aderito invitandoli a farlo o, in alternativa, a motivare il proprio dissenso. Supponiamo ancora che la mandante, molto preoccupata per una possibile adesione massiccia a questo sciopero, scriva una letteraccia a

tutti gli agenti mettendoli in guardia dalle responsabilità che si assumerebbero per i disservizi che potrebbero provocare alla clientela e che alcuni agenti destinatari della missiva, si rivolgano alla propria rappresentanza lamentandosi per l'azione antisindacale che starebbero subendo. A questo punto Claudio Demozzi, nel suo ruolo di Presidente di Sna, si troverebbe davanti ad un dilemma tutt'altro che di facile soluzione: può mai intervenire direttamente in una situazione dove è coinvolto come presi-



Claudio Demozzi

dente del gruppo agenti che sta promuovendo questo sciopero sacrosanto? Potrebbe mai licenziare una lettera di diffida nei riguardi della compagnia, di cui anch'egli è mandatario, affinché cessi di sostenere una condotta scopertamente antisindacale facendola firmare a Elena Dragoni e Corrado Di Marino, i suoi vice? Con tutto il rispetto per gli amici Elena e Corrado, quella lettera scritta in quella precisa circostanza avrebbe un altro effetto e rivestirebbe ben altro significato se a firmarla fosse direttamente il Presidente Nazionale. E in questo caso il conflitto di interessi verrebbe palesemente a galla.

Già qui, i lettori comprenderanno benissimo, una norma che prevedesse l'incompatibilità tra i ruoli, se non auspicabile, sarebbe quanto meno da valutare. Ma andiamo avanti e, visto che siamo a supporre, ipotizziamo che questo futuribile sciopero ottenga un grande successo raggiungendo quella massiccia adesione che la mandante temeva. Tutti contenti, tutti felici, tutti rasserenati dopo i dubbi circa l'effettiva riuscita dell'iniziativa e Claudio Demozzi, presidente del gruppo agenti, ha di che esserne soddisfatto.

Ma supponiamo che, per esempio, l'organo dirigenziale del gruppo decida di deferire al collegio dei probiviri i pochi colleghi che hanno deciso di tenere aperte le proprie agenzie senza aver voluto motivare la cosa come richiesto espressamente dal proprio presidente Claudio Demozzi, nella lettera di cui sopra. Nonostante i probiviri non rilevino alcuna mancanza da parte dei colleghi deferiti, ritenendo il caso nullo all'origine, l'organo dirigenziale del gruppo, avvalendosi di un particolare articolo dello statuto (sì, lo so, ho la fantasia di un autore di fantascienza, nessuno si sognerebbe mai di arrivare al punto di delegittimare l'operato del collegio dei probi viri, nessuno statuto, neppure il più bislacco potrebbe arrivare a tanto, ma ricordo che stiamo ipotizzando) decida di infliggere a questi colleghi una sanzione disciplinare smentendo ap-

punto clamorosamente i probiviri stessi.

Forse qualcuno tra i sanzionati prenderebbe la cosa con sarcasmo, qualcun altro appallottolerebbe la nota scritta della sanzione e, novello Michael Jordan, mirerebbe al cestino cercando di fare canestro. Ma magari qualcuno si in...quieterebbe e scriverebbe allo Sna chiedendone l'intervento in quanto il suo gruppo agenti lo ha sanzionato, in barba alle più elementari norme costituzionali, per non aver motivato la mancata adesione allo sciopero. E qui a Claudio Demozzi si porrebbe il solito dilemma, anzi no, ha una sola scelta: fare come Ponzio Pilato, lavarsene le mani e scrivere al reietto che il Sindacato non può interferire nelle dinamiche di un Gruppo agenti e che, seppur comprendendo lo stato d'animo dello stesso reietto e dispiaciuto per la situazione incresciosa, accordare soltanto la vicinanza umana.

Ma c'è un ma: chi potrebbe scrivere questa nota? Non certo Claudio, con quale faccia tosta? Al collega che ha deplorato, come presidente di gruppo, scrive che se ne dispiace e gli fornisce vicinanza umana come presidente nazionale del Sindacato? Converrete con me che sarebbe davvero paradossale! Obiettivamente non so se queste mie elucubrazioni mentali, queste ipotesi inverosimili, supposizioni fantascientifiche siano talmente assurde da non poter essere prese in considerazione perché, di fatto, irrealizzabili; ma nell'ipotesi che quanto fin qui esposto possa davvero accadere, supponendo che questa situazione possa verificarsi in un mondo parallelo degno di Asimov, siamo proprio sicuri che, certamente attraverso l'istituzione di un'apposita commissione incaricata da Claudio Demozzi, unico ed autentico Presidente del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, non si possa studiare il problema ed evitare la situazione da Giano bifronte che scaturirebbe nel caso in cui il Presidente di un Gaa, seppur democraticamente eletto, guidasse lo Sna?



LIII CONGRESSO SNA**Un congresso ipertecnologico***Ancora una volta ce la vedremo con SkyVote**a cura di***FRANCO DOMENICO STAGLIANÒ**

25 settembre 2020, ore 9,00. Si svolge il 53° Congresso Nazionale di Sna. Non vedo l'ora di piazzarmi in poltrona davanti al mio smart TV 50 pollici, munito di cuffia inter-nonmiricordocosa, senza giacca e cravatta, pronto a godermi la relazione del presidentissimo Demozzi, i volti contegnosi del tavolo di presidenza e intuire che con me ci sono altri 400?, 500? colleghi che stanno vivendo anche loro l'entusiasmante esperienza di un Congresso, peraltro elettivo, destreggiandosi con SkyVote, cellulari e pin da ricordare. Non è un una sensazione meravigliosa? Una situazione eccitante alla Total Recall di schwarzeneggeriana memoria? Massì! Perché costringerci a fare chilometri e chilometri in auto, treno o aereo? Ancora in giacca e cravatta, che già me le metto 200 giorni l'anno, per tuffarsi in un marasma di gente vociante, sorridente, baci, abbracci, come stai, tuo/a figlio/a è riuscito/a a superare l'esame per iscriversi al Rui, complimenti per il tuo articolo Staglianò, certo che il tuo articolo potevi argomentarlo meglio Staglianò, sono stato mezzora a pensare cosa cavolo fosse il monossido d'idrogeno.

Basta! Stiamo così, nelle nostre belle case, nei nostri uffici, tranquilli, spaparanzati, collegati su una piattaforma

virtuale a decidere che sarà ancora una volta Claudio Demozzi a guidare il nostro glorioso Sindacato che ha girato la boa dei cento anni e che si proietta in un futuro dove non dovremo abbassare la guardia, che si preannuncia purtroppo ancora difficile, ma che si costruisce su un recente passato pieno di conquiste. Conquiste che si sono ottenute viaggiando su e giù per l'Italia, instaurando relazioni, confrontandosi con istituzioni e politica, non certo attaccati ad un monitor collegato con chissà chi.

Perché, cari colleghi, nessuno e ribadisco nessuno di noi avrebbe mai preferito l'incontro virtuale a quello fisico, tutti noi avremmo percorso volentieri i chilometri di cui sopra per incontrarci tra colleghi, amici, gente che vive l'esperienza professionale e sindacale ogni giorno, magari abbracciandosi e non toccandosi con i gomiti, stringendoci la mano e non nascondendoci dietro le mascherine chirurgiche o le FFP2 un nome che tra l'altro sembra la sigla di una loggia massonica. L'assemblea provinciale di Siena l'abbiamo convocata nell'auditorium della Confcommercio, in presenza fisica, dunque, e tutti i presenti, io in testa, abbiamo espresso la nostra preferenza per un congresso "fisico", tuttavia, pur avendo condiviso molte delle motivazioni con le quali alcuni colleghi chiedevano il rinvio del Congresso, a maggior ragione abbiamo considerato la posizione del Presidente Demozzi che si è visto costretto ad effettuare il congresso in via telematica per tutta una serie di ragioni, soprattutto di carattere legale, ma per un'incontrovertibile valenza politico-strategica: un Congresso è il più alto momento istituzionale della vita del Sindacato ed una dirigenza, Presidente ed Esecutivo, forte di un mandato recente e quindi con una prospettiva temporale adeguata, ha modo di rapportarsi con maggiore autorevolezza con le istituzioni e le controparti. Siamo certi che la standing ovation con la quale la platea del congresso di Rimini ha salutato il nostro presidente al termine del Congresso del Centenario, si sarebbe ripetuta anche quest'anno qualora avessimo potuto incontrarci fisicamente, non fosse altro per tutte le iniziative che questa dirigenza ha intrapreso a favore della categoria nei tristi mesi del lockdown. Armiamoci di Santa Paziienza, colleghi e soprattutto di pc e affrontiamo anche questo Congresso innovativo che spero diventi storico perché unico per la modalità di svolgimento e irripetibile perché tutti ci auguriamo che non si ripeta più in questa modalità. E visto che ci siamo: che ne direste di una bella macumba da indirizzare a questo dannato virus?

Una VITTORIA schiacciante!

Intervista al *Presidente Nazionale Sna* **Claudio Demozzi** sull'esito della votazione per il rinnovo dell'Assemblea Fonage



a cura di
CLAUDIO DEMOZZI

Il 9 luglio scorso si è svolto lo scrutinio delle schede di votazione per l'elezione dei 24 rappresentanti degli agenti iscritti in seno all'Assemblea dei Delegati Fonage che resteranno in carica nel quinquennio 2020-2025. Le buste scrutinate sono state 8.419, quelle vuote 6, le schede bianche 27, le nulle 288, i voti validi 8.098. La Lista Sna per il Fondo Pensione Agenti ha ottenuto 6.928 voti, pari all'85,55% dei voti validi espressi aggiudicandosi 21 Delegati dai 18 precedenti, 14 in rappresentanza dei contribuenti e 7 dei pensionati. Alla Lista Anapa per rinnovare Fonage sono andati 1.170 voti pari al 14,45% dei consensi e 3 Delegati dei 7 precedenti, di cui 2 in rappresentanza dei contribuenti e 1 dei pensionati.

Presidente Demozzi, il risultato del referendum per l'elezione dei Delegati degli Agenti presso l'Assemblea del FONAGE, il Fondo Pensione Agenti, è stato certamente positivo, direi ottimo, per Sna. È così anche per lei? Qualcuno dice che dobbiamo evitare di nominare la parola vittoria, per non infastidire chi si è schierato con la Lista Anapa ed ha perso più della metà dei consensi che aveva ottenuto cinque anni fa. Io credo che le cose vadano chiamate con il loro nome. In questo caso la Lista Sna ha chiaramente vinto la consultazione referendaria, con un risultato prossimo al 90% dei voti validi e dunque in linea con l'indice di rappresentatività del Sindacato Nazionale Agenti rispetto agli Agenti che si riconoscono in una rappresentanza sindacale.

Piuttosto il tema è: qual'è la base di Anapa, cioè chi rappresenta chi?

Forse l'ex collega Carla Barin, oggi pensionata, ha fatto male a candidarsi con la Lista Anapa? È rimasto deluso da questa decisione?

Certo, in molti siamo rimasti stupiti e delusi da questa decisione, che interrompe una lunga militanza sindacale, anche se per la verità qualcosa era nell'aria ormai da qualche anno. Carla Barin non frequentava più, da parecchio tempo, il Sindacato e soprattutto aveva dato ampia pubblicità alla sua "riappacificazione" con Cirasola. Difficile credere che questo non facesse parte di una strategia, culminata con la sua candidatura tra le fila di Anapa al referendum del Fonage. Fortunatamente per Sna e per gli Agenti, questa strategia comunque non ha giovato alla lista Anapa, che a stento ha raggiunto 3 Delegati su 24, mentre a Sna ne sono stati assegnati 21 su 24. C'è da notare inoltre che appena conosciuto il deludente risultato referendario, la Barin si è dissociata da Anapa dichiarandosi "libero battitore". Cioè ne ha preso le distanze, benché lo statuto di Fonage non preveda Delegati indipendenti. Forse dovrebbe chiudere l'esperienza appena aperta, dimettendosi, rinunciando alla nomina, ma si tratta di una scelta sua personale o, al limite, di un consiglio che spetterebbe a chi le ha suggerito questa fallimentare strategia elettorale.

Lo spoglio delle schede elettorali, pervenute presso il Notaio delegato dal Fonage, si è concluso con 8.098 voti validi, di cui 6.928 a favore della Lista Sna e 1.170 per la Lista Anapa. La percentuale del Sindacato nazionale agenti è pari all'87%, il numero dei Delegati in Assemblea assegnati a Sna è di 21, sul totale di 24. Anapa ha visto ridimensionata la propria rappresentanza da 7 Delegati di cinque anni fa a 3. La testa di Lista con il suo nome a guidare la Lista stessa è stata dunque un'idea vincente?

Penso proprio di sì. Qualche collega aveva criticato questa strategia, altri non l'avevano compresa. Da parte mia, non avevo molti dubbi sul fatto che una testa di lista composta dal presidente nazionale Sna e dai suoi due vicepresidenti avrebbe rincuorato i colleghi aderenti al Fonage, e avrebbe rafforzato la sensazione di un Sindacato che segue con la massima vicinanza la vita del nostro strumento previdenziale collettivo. Il risultato elettorale ci ha detto che effettivamente le cose stanno così. Sono davvero soddisfatto dei numeri.

La Categoria non ci ha delusi! Il Fonage continuerà ad essere in buone mani!

Claudio Deomozzi e Francesco Libutti



La linea Sna **PREMIATA** dai risultati e dal voto

L'esito tecnico del 2019, il piano di redistribuzione dell'avanzo, il successo al referendum e l'incremento del numero dei Delegati in quota Sindacato Nazionale Agenti

La solidità ed affidabilità del Fondo Pensione Agenti è stata confermata anche dai risultati del bilancio 2019, approvato lo scorso 16 giugno dall'Assemblea dei Delegati.

Il Fondo si confronta con due tipi di bilancio, come è noto: quello relativo all'esercizio annuale dell'attività e quello tecnico, che – in estrema sintesi - rileva l'entità del patrimonio del Fondo rispetto agli impegni dei prossimi trent'anni nei confronti degli iscritti.

Il bilancio tecnico ha registrato un avanzo patrimoniale di 159,82 milioni di euro, pur essendo improntato a criteri di massima prudenza. Non è poca cosa, per un Fondo che gestisce un patrimonio di circa 1.050 milioni di euro.

Un risultato tecnico da record

Per quanto possano essere aridi, alcuni tecnicismi aiutano a comprendere meglio la portata di questo risultato. Il tasso tecnico di rendimento del Fondo è stato prudenzialmente ridotto dal 3,5% al 3,25%, per evitare l'impatto di plusvalenze straordinarie per oltre 32 milioni, realizzate nel corso dell'esercizio che, diversamente, avrebbero determinato un avanzo ancora superiore. Il risultato tiene conto anche dell'ulteriore accantonamento pari al 4% delle riserve, come previsto dalle norme vigenti. La percentuale di copertura del saldo pensionistico dei prossimi trent'anni risulta essere addirittura superiore alla soglia minima stabilita dal Consiglio di Amministrazione. Anche il bilancio civilistico dell'esercizio 2019 ha riportato un risultato che, ancora una volta, dimostra la qualità dell'amministrazione, con un avanzo di 85,6 milioni di euro.

Il Piano di redistribuzione dell'avanzo tecnico

Nel corso del 2019 il Consiglio di Amministrazione del Fondo, aveva predisposto un progetto di redistribuzione agli iscritti, pensionati ed attivi, di circa la metà dell'avanzo tecnico del 2018. Il piano, supportato da una valutazione di sostenibilità degli uffici e dell'Attuario incaricato, era stato portato preventivamente a conoscenza dell'Autorità di vigilanza che, pur senza formulare osservazioni, aveva chiesto e ottenuto alcuni approfondimenti. Alla luce dei risultati del 2019, il Consiglio di Amministrazione ha ritenuto di poter rinforzare le argomentazioni fornite all'autorità, già alla base del primo progetto di redistribuzione. La procedura di attuazione di un simile progetto prevede la modifica dello Statuto, che deve essere approvata dall'Assemblea dei Delegati in seduta straordinaria e, ovviamente, la successiva e definitiva approvazione da parte della COVID. La situazione di emergenza sanitaria sopraggiunta nel 2020 e la conseguente crisi economica internazionale hanno suggerito agli amministratori del Fondo, in una logica di prudenza, di rinviare ogni valutazione relativa al Piano di redistribuzione, in attesa che la situazione si normalizzi e gli scenari economici e finanziari si chiariscano.

Il referendum premia la coerenza di Sna

L'approvazione del bilancio 2019 è stato l'ultimo atto dell'Assemblea dei Delegati eletti nel 2015, che lascia il testimone ai nuovi eletti a seguito del referendum per il rinnovo dell'Assemblea, tenutosi all'inizio del 2020.

L'approvazione del bilancio non è stata unanime, in quanto i delegati in quota Anapa hanno ancora una volta fatto mancare il proprio voto. È difficile comprendere il senso di una simile decisione, che appare illogica e priva di motivazioni apprezzabili. In ogni caso, per Anapa, è stato l'atto finale di una strategia perdente, severamente puni-

ta dal crollo del 60% dei consensi in occasione del Referendum. La lista del sodalizio presieduto da Vincenzo Cirasola ha ottenuto 3 seggi, contro i 7 della precedente Assemblea, mentre al Sindacato Nazionale Agenti sono andati 21 dei 24 seggi disponibili.

Sna è uscita rafforzata da questo confronto e in Via Lanzo non si nasconde che il risultato era atteso. Gli agenti italiani hanno potuto contare solo sul Sindacato per vedere tutelati i propri diritti nel momento più difficile della vita del Fondo Pensione, quando si è dovuto prendere atto che la strategia di Anapa coincideva con quella dell'Ania, orientata a trasformare il Fondo in uno strumento a contribuzione definita, esponendone il fianco a possibili attacchi che ne avrebbero probabilmente determinato il dissolvimento.

Il crollo di Anapa

D'altra parte la posizione di Anapa era difficile da comprendere, soprattutto per gli osservatori esterni e la sua incoerenza è stata punita con la perdita di oltre 1.300 voti, oltre il 60% in meno di quelli ottenuti al precedente confronto. I continui allarmi di Anapa sulla tenuta del Fondo avevano indotto circa 500 agenti a trasferire la propria posizione a fondi previdenziali privati. Incomprensibile, dunque, la presentazione di una lista al referendum per il rinnovo dell'Assemblea dei Delegati da parte di un'associazione che si era giocata gran parte dello zoccolo duro dei suoi sostenitori, ormai disinteressati alle sorti del Fondo e non più titolati a votare. Eppure, i rappresentanti di Anapa avevano addirittura proposto in Assemblea di poter avere un seggio garantito nel Consiglio di Amministrazione; è lecito domandarsi quali interessi intendessero rappresentare.

Altro errore è stato a nostro avviso quello dell'inclusione nella lista Anapa di un'icona di Sna della portata di Carla Maria Barin, il cui "ultimo atto d'amore verso i colleghi", come lei stessa ha definito la sua candidatura, è stato strumentalizzato da Anapa, che non ha esitato ad approfittare di una disponibilità genuina e priva di colore politico, ben sapendo quali implicazioni avrebbe avuto per la collega e decidendo di esporla ugualmente alle inevitabili conseguenze. L'inclusione della Barin si è comunque trasformata in un ulteriore autogol, quando lei stessa si è smarcata da Anapa, dichiarandosi pubblicamente una "libera battitrice".

L'autorevolezza di Sna

Al di là di ogni valutazione partigiana, lasciando parlare i fatti, l'autorevolezza del Sindacato Nazionale Agenti cresce anche in questa occasione, continuando a disegnare un panorama della rappresentatività sindacale della categoria che vede nel Sindacato, di fatto, l'unico protagonista, con inevitabili ricadute sui rapporti istituzionali. Gli interlocutori del Sindacato, che si tratti delle imprese di assicurazione, dell'autorità di Vigilanza o delle Istituzioni, hanno una ulteriore conferma, laddove fosse ancora necessario, dell'autorevolezza, della credibilità e della reale rappresentatività della storica associazione di rappresentanza degli agenti italiani.

Siete coperti dopo la **CESSAZIONE** del rapporto di agenzia?

*Attenzione alla copertura **RC Professionale**
degli agenti e dei loro collaboratori*



a cura di
CLAUDIO DEMOZZI

L'Art. 11 del Reg. Ivass n. 40 (Contratto di assicurazione della responsabilità civile), dispone che:

1. Il contratto di assicurazione della responsabilità civile è stipulato dagli intermediari di cui alle sezioni A e B con un'impresa autorizzata all'esercizio del ramo 13 responsabilità civile generale di cui all'articolo 2, comma 3, del Codice o con un'impresa estera ammessa ad esercitare tale attività in regime di stabilimento o di libera pre-

stazione di servizi nel territorio della Repubblica. È consentita anche la stipulazione in coassicurazione.

2. Il contratto deve avere le seguenti caratteristiche minimali:

a. garantire la responsabilità civile derivante da danni arrecati a terzi nell'esercizio dell'attività di distribuzione conseguenti a negligenze ed errori professionali dell'intermediario ovvero a negligenze, errori professionali ed infedeltà dei suoi dipendenti, collaboratori o persone del cui operato deve rispondere a norma di legge, incluse le società iscritte nella sezione E le persone fisiche, anche se non iscritte nella medesima sezione.

Non sono consentite clausole che limitino o escludano tale copertura;

b. coprire l'integrale risarcimento dei danni occorsi nel periodo di svolgimento dell'attività di distribuzione, ancorché denunciati nei tre anni successivi alla cessazione dell'efficacia della copertura;

c. l'inserimento di franchigie o scoperti non può essere opposto dall'impresa ai terzi danneggiati che devono ricevere, nel limite dei massimali garantiti, l'integrale ristoro del danno subito; l'impresa conserva il diritto di rivalsa nei confronti dell'assicurato;

d. garantire la copertura nel territorio di tutti gli Stati membri.

3. Qualora l'intermediario svolga attività relativa a forme pensionistiche complementari, la copertura assicurativa si estende anche a tale attività.

La RC Professionale degli agenti deve contenere una postuma decennale

Come noto, l'azione del danneggiato in caso di responsabilità dell'Agente si prescrive in cinque o dieci anni, a seconda che si tratti di responsabilità extra-contrattuale o contrattuale.

Conseguentemente, un'adeguata copertura assicurativa dovrebbe prevedere la garanzia postuma decennale, cioè l'obbligo per la Compagnia di accettare le denunce di sinistro presentate nei dieci anni successivi alla cessazione del contratto, o dell'attività, riferite a fatti accaduti durante il tempo dell'assicurazione.

Invece l'Ivass, nella disposizione sopra riportata che definisce le caratteristiche (minime) obbligatorie che deve possedere la polizza RC Professionale degli intermediari, ha limitato a soli tre anni l'efficacia postuma della garanzia assicurativa. Potenzialmente dunque noi Agenti siamo esposti ad ulteriori sette anni, post cessazione, di responsabilità personale non coperta dall'assicurazione obbligatoria, se stipulata conformemente alle disposizioni dell'Ivass.

Esaminando la polizza collettiva del Gaa Anagina, stipulata nel 2012 con la compagnia Chartis per gli Agenti di Generali Italia (ex INA), scopriamo ad esempio che la stessa prevedeva (e forse prevede tutt'ora?) una garan-

zia postuma automatica, in caso di mancato rinnovo del contratto, di soli 3 anni. Anche nel caso di cessazione dell'attività di Agente. Con le conseguenze appena dette in capo agli Agenti medesimi.

Viene da chiedersi se l'Ivass, nel formulare la disposizione dell'art. 11 del Regolamento n. 40, abbia considerato questo importante aspetto.

Proprio in questi giorni abbiamo analizzato il caso di un collega che, a distanza di cinque anni dalla cessazione del mandato agenziale, si è visto recapitare la richiesta risarcitoria della compagnia ex mandante per più di cinque milioni di euro, per fatto di un suo ex subagente. Fortunatamente la polizza Sna-Cgpa prevede la garanzia postuma decennale. Ma non è così per tutte le polizze RC Professionali degli Agenti oggi presenti sul mercato. Si rende quanto mai necessario intervenire presso l'Ivass per chiedere la rettifica del disposto normativo ed evidenziare a tutti i colleghi Agenti la pericolosità della situazione e l'opportunità di verificare, prima di sottoscrivere la propria copertura obbligatoria RCP, le condizioni contrattuali che, nella versione minima coerente all'attuale disposizione Ivass, non sono adeguate alla nostra posizione (esposizione) professionale.



Fideiussioni quanto mi costate!



a cura di
ANDREA PIERI

**Rivedere il peso
economico
delle garanzie
prestate a terzi
per aiutare gli Agenti**

In un momento economicamente difficile come quello che stiamo attraversando, è logico fare una profonda riflessione su come razionalizzare le spese che gravano sul conto economico delle proprie aziende, cercando di ottimizzare il rapporto tra costi e ricavi.

Tra i costi che noi Agenti dobbiamo sostenere c'è l'obbligo normativo previsto dall'articolo 64 del Regolamento Ivass n. 40 del 02/08/2018 in tema di separazione patrimoniale.

A tale proposito il collega Francesco Batisti ha voluto dare il seguente contributo:

“La fideiussione bancaria deve garantire una capacità finanziaria pari al quattro per cento dei premi incassati al netto degli oneri fiscali, con un minimo di euro 18.750,00, permettendo quindi, agli Intermediari iscritti nelle varie sezioni, seguendo le modalità riportate ai comma 2-3-4 dello stesso articolo, di poter superare le disposizioni riportate nel precedente articolo 63 ovvero, tra le altre cose, di non avere l'obbligatorietà della separazione tra il patrimonio autonomo ed i premi versati ed inoltre a non dover versare obbligatoriamente i premi sul conto corrente bancario o postale entro e non oltre i dieci giorni successivi a quello in cui i premi stessi sono stati ricevuti.

In un momento storico così difficile che inevitabilmente potrà preludere a futuri scenari economici e sociali alquanto incerti, sicuramente non facili, avere la possibilità di accesso a questa importante forma di tutela per la categoria sarà senza dubbio di fondamentale importanza, ma gli Istituti di Credito da parte loro, non sono sempre disponibili a prestare tale garanzia e se del caso, solamente a costi molto elevati.

Risulta pertanto indispensabile, affinché la categoria possa svolgere la propria attività senza alcuna preclusione di tutela, mantenendo i presidi necessari a tutela del mercato, rivedere il coefficiente da applicare al totale dei premi incassati nell'anno precedente, al fine del calcolo dell'importo da garantire.



Francesco Batisti

La materia non è certamente di facile soluzione anche perché riguarda la verifica dell'affidabilità e le garanzie del singolo soggetto, alle quali gli Istituti di Credito non vogliono rinunciare, anche andando a proporre una convenzione. Pertanto percorrere congiuntamente la strada della riduzione del coefficiente e della costituzione del fondo nazionale già proposto dal Sindacato, potrebbe dare soluzione alla necessità di ridurre l'onere a carico dei colleghi, in un contesto economico estremamente cambiato al ribasso. Se ci sarà un'opportunità per gestire tale criticità, questo Sindacato saprà crearne le condizioni e coglierle così come nel passato, quando è riuscito a ottenere risultati dai più ritenuti impossibili.

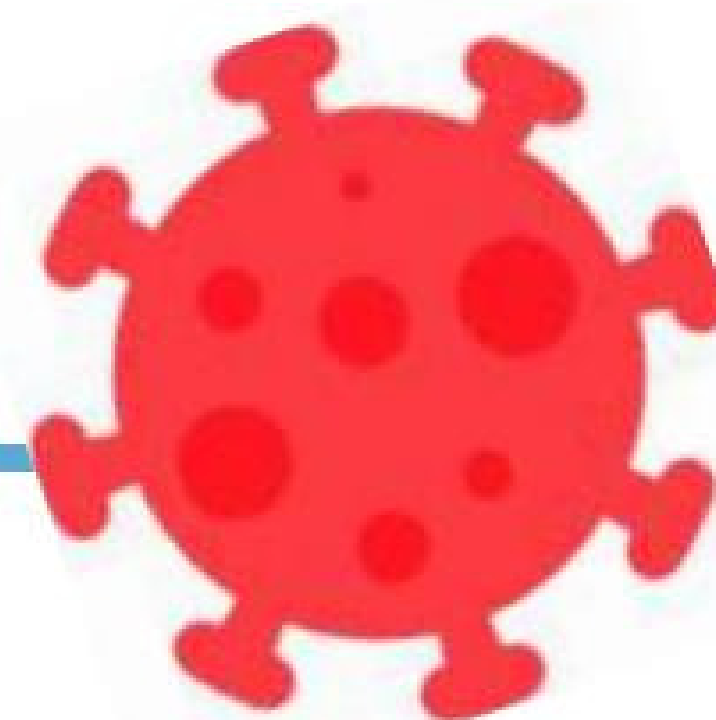
Di fatto – prosegue il collega Batisti - tale onere costituisce per le agenzie ed in particolare per quelle medio-piccole un costo gravoso da sostenere e non sempre risulta facile farsi garantire dagli Istituti di Credito. Portare ad esempio, dal quattro al due per cento il coefficiente da applicare sui premi incassati, consentirebbe di rendere più accessibile agli intermediari l'accesso a tale forma di garanzia ...”.

Quanto affermato dal collega Batisti potrebbe essere auspicabile anche se di non facile negoziazione, visto che impatta sulla norma europea recepita da Ivass che tutela i premi assicurativi attraverso l'obbligo del conto separato posto a carico delle agenzie.

Ma contemporaneamente anche sull'art. 4 – cauzione – dell'Ana 2003 che storicamente prevedeva la facoltà da parte della compagnia di chiedere all'agente di prestare cauzione a garanzia di ogni obbligazione assunta, con la sottoscrizione del mandato d'agenzia. Possibilità che di fatto è divenuto obbligo e automatismo per tutti gli Agenti.

Si tratterebbe quindi di intrattenere Ivass – chiedendo una riduzione del coefficiente e dall'altra, in fase di rinnovo dell'accordo A.N.A. 2003, recuperare la nota messa a verbale a suo tempo che lo stesso SNA proponeva, suggerendo l'opportunità e la fattibilità della costituzione di un fondo o deposito nazionale costituito d'intesa tra le parti interessate.





Covid-19, il FMI detta le condizioni ai Governi

Le previsioni e le misure alle quali tutti i Paesi dovranno adeguarsi nei prossimi mesi. **Meglio conoscerle**



a cura di
LUIGI GIORGETTI

Per comprendere al meglio gli scenari economici del futuro prossimo, sarà bene far proprie le considerazioni del Fondo Monetario Internazionale, la potentissima istituzione guidata da Christine Lagarde. Perché proprio tali indicazioni continueranno ad ispirare tutti i provvedimenti adottati dai Governi, compreso quello italiano. Intanto partiamo con il dire in premessa che, secondo le più recenti stime del FMI, il Prodotto Interno Lordo mon-

diale registrerà nel 2020 una contrazione di quasi il 5%. Ad essere maggiormente penalizzati, come ovvio, saranno i Paesi industrializzati e fra questi l'Italia. La pandemia da Covid-19 ha avuto un impatto negativo maggiore del previsto nel corso della prima metà del 2020 e la ripresa, stando alle stime, sarà più graduale di quanto ipotizzato in un primo momento. Nessun facile entusiasmo, dunque. Anzi, ci attende un lungo periodo di involuzione economica, caratterizzato da un violento impatto negativo sulle famiglie a basso reddito.

La perdita nel 2020 di oltre 12 punti percentuali del PIL equivale a riportare mediamente l'Italia indietro di circa 20 anni, ma di 30 anni alcuni ceti sociali. Con tutte le conseguenze del caso, ad iniziare dalla contrazione dei consumi. Nei Paesi con tassi di infezione in calo, confermano gli esperti, il recupero sarà paradossalmente più lento perché determinato dalla persistenza di pratiche di distanziamento fisico, senza le quali il virus peraltro potrebbe riprendere forza e minare definitivamente le fondamenta dell'economia e della società civile, tanto da innescare rivolte dapprima localizzate e poi estendibili su vasta scala. Si auspica almeno un periodo in equilibrio, tanto instabile quanto aleatorio, perché determinato da una miriade di fattori interni ed esterni, difficilmente governabili.

Inoltre, l'entità della recente ripresa dei mercati finanziari sembra non essere in linea con le mutevoli prospettive economiche, come osservato nell'aggiornamento del Rapporto finanziario globale di stabilità (GFSR). È fondamentale, sostengono al Fondo Monetario Internazionale, che tutti i Paesi, compresi quelli che sembrano aver superato il picco dell'epidemia, garantiscano risorse adeguate ai propri sistemi sanitari. In tale contesto non si potrà prescindere da aiuti esterni alle singole Nazioni – sostengono al FMI. La comunità internazionale è dunque chiamata

a fornire un sostegno molto maggiore, compresa la fornitura di assistenza finanziaria ai Paesi con capacità economiche limitate. Secondo il Fondo Monetario Internazionale, laddove poi dovessero risultare necessarie misure di contenimento, la politica economica di ogni Governo dovrà compensare la perdita di reddito delle famiglie attraverso misure mirate, nonché a sostenere le imprese che subiscono le conseguenze di un calo del proprio reddito. E ciò fino a quando un vaccino potrà porre le condizioni per un graduale ritorno alla normalità. Nei Paesi che hanno deciso di riaprire le loro economie, i meccanismi di sostegno mirati dovranno però essere ridimensionati (fino ad essere eliminati) man mano che la ripresa dovesse prendere forma; la politica economica dovrà pertanto mirare a rilanciare la domanda e a riallocare le risorse disponibili soprattutto in settori diversi da quelli il cui peso è destinato a diminuire a seguito della pandemia.

Una stretta cooperazione multilaterale viene poi auspicata dal FMI: indipendentemente dalla pandemia, i leader dovranno lavorare insieme per risolvere le tensioni commerciali e tecnologiche che potrebbero ostacolare la ripresa dalla crisi da Covid-19. Inoltre, basandosi sul declino senza precedenti delle emissioni di gas a effetto serra durante la pandemia, i Governi dei Paesi industrializzati dovranno attuare i loro impegni di mitigazione dei cambiamenti climatici e unire le forze per attuare equi sistemi di tassazione del carbonio. Infine, per evitare che un simile disastro si ripeta, la comunità internazionale dovrà agire fin da ora, costituendo scorte globali di beni essenziali e dispositivi di protezione, ma anche aiutare concretamente i Paesi più poveri di Africa, Asia e America del Sud al fine di scongiurare drammatiche ed incontrollabili migrazioni di massa verso le aree più ricche del mondo. Il vaccino, quando sarà, dovrà essere distribuito uniformemente in tutto il pianeta ed i Governi dei Paesi più ricchi dovranno fin da ora predisporre protocolli che permettano agli Stati più poveri di approvvigionarsi rapidamente delle cure contro l'infezione da Covid-19.

Dernières projections de croissance des Perspectives de l'économie mondiale

(PIB réel, variation annuelle en pourcentage)	PROJECTIONS		
	2019	2020	2021
Production mondiale	2,9	-4,9	5,4
Pays avancés	1,7	-8,0	4,8
États-Unis	2,3	-8,0	4,5
Zone euro	1,3	-10,2	6,0
Allemagne	0,6	-7,8	5,4
France	1,5	-12,5	7,3
Italie	0,3	-12,8	6,3
Espagne	2,0	-12,8	6,3
Japon	0,7	-5,8	2,4
Royaume-Uni	1,4	-10,2	6,3
Canada	1,7	-8,4	4,9
Autres pays avancés	1,7	-4,8	4,2
Pays émergents et pays en développement	3,7	-3,0	5,9
Pays émergents et pays en développement d'Asie	5,5	-0,8	7,4
Chine	6,1	1,0	8,2
Inde	4,2	-4,5	6,0
ASEAN-5	4,9	-2,0	6,2
Pays émergents et pays en développement d'Europe	2,1	-5,8	4,3
Russie	1,3	-6,6	4,1
Amérique latine et Caraïbes	0,1	-9,4	3,7
Brésil	1,1	-9,1	3,6
Mexique	-0,3	-10,5	3,3
Moyen-Orient et Asie centrale	1,0	-4,7	3,3
Arabie saoudite	0,3	-6,8	3,1
Afrique subsaharienne	3,1	-3,2	3,4
Nigéria	2,2	-5,4	2,6
Afrique du Sud	0,2	-8,0	3,5
Pays en développement à faible revenu	5,2	-1,0	5,2

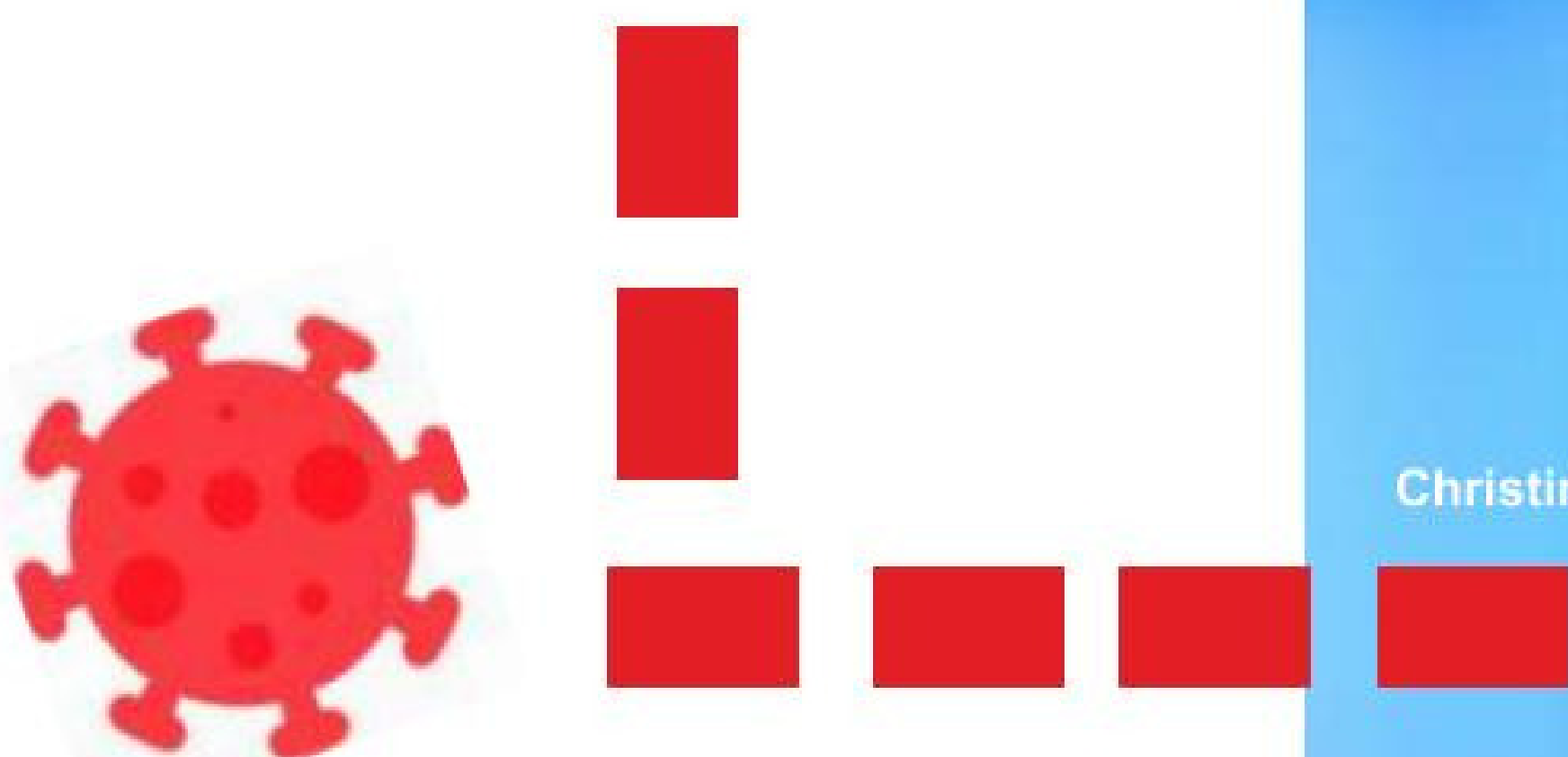
Source : FMI, Mise à jour des Perspectives de l'économie mondiale, juin 2020

Note : Pour l'Inde, les données et les prévisions sont présentées sur la base de l'exercice budgétaire, l'exercice 2020/21 débutant en avril 2020. La contraction de l'économie est de 4,9 % en 2020 sur la base de l'année civile.

FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL

IMF.org

Christine Lagarde



COSÌ PARLÒ

Bianca Maria Farina

Gli investimenti degli assicuratori italiani, alla fine del 2019, ammontavano a 950 miliardi di euro, corrispondenti al 53% del PIL



a cura di
ROBERTO BIANCHI

Come noto, il Presidente del Consiglio ha realizzato nel giugno scorso i cosiddetti Stati Generali dell'economia, una passerella di soggetti politici, sociali e produttivi che hanno fornito, o almeno avrebbero dovuto farlo, il proprio contributo di idee all'annuncio proposito di "reinventare l'Italia", di modernizzarla e di renderla più "sostenibile, inclusiva, verde".

L'Ania si è prontamente candidata a rappresentare il set-

tore assicurativo e, dato il peso specifico dell'Associazione delle imprese in ambito politico, la Presidentessa Bianca Maria Farina non ha trovato ostacoli all'intendimento di raffigurare la sua visione della società italiana e della partnership tra il pubblico e il privato, rappresentato nella fattispecie dalle assicurazioni. Quella che riportiamo in calce è la sintesi della relazione presentata agli Stati Generali e diffusa alla stampa dalla stessa Ania (si tenga conto che i punti elenco fanno parte del testo originale, ndr.), tantopiù interessante a nostro avviso, in quanto ci consente di capire quali siano le aree di maggiore interesse individuate dall'industria assicurativa italiana per lo sviluppo del proprio business nei prossimi anni.



“ STATI GENERALI

*Sintesi della relazione della Presidente Maria Bianca Farina
(16 giugno 2020)*

Superata la fase acuta della pandemia, siamo alle prese con la non meno difficile crisi economica. Riteniamo che proprio una crisi di così forte impatto possa essere anche l'occasione per impostare un nuovo corso dei rapporti tra Stato, sistema produttivo, famiglie.

Il Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, ha parlato di un “nuovo inizio” e Lei, Presidente, ha insistito ripetutamente sulla necessità di un confronto con tutte le classi dirigenti del Paese. Lo ha fatto richiamando – anche nel suo Piano di Rilancio – l'improcrastinabile bisogno di modernizzare il Paese anche sul fronte della digitalizzazione, il che comporta sostenere la capitalizzazione delle imprese, rendere strutturali misure come Ace e Industria 4.0 e rilanciare gli investimenti pubblici e privati, puntando innanzitutto sulle reti telematiche, idriche ed energetiche. Ma occorre anche ridurre i tempi della giustizia penale e civile e riformare il Codice civile. Come pure il Fisco, per rendere il nostro sistema più equo ed efficiente.

Questa mi sembra la via maestra di uno Stato moderno. Mai come in questi ultimi anni, l'apporto dei capitali privati – penso in modo particolare al settore che rappresento, quello delle assicurazioni – è stato sinergico per tutti i temi di welfare, per l'equilibrio del debito pubblico, ha allocato capitali per investimenti nell'economia reale.

In queste settimane di acceso dibattito sulle reali consistenze e sulle modalità di accesso agli interventi di sostegno messi in campo dall'Ue, credo si possa finalmente affermare che, per la prima volta, l'Europa sembra voler reagire come collettività. L'Unione Europea, dopo anni di tentativi falliti e, in realtà, intrapresi senza particolare convinzione, può, attraverso una profonda revisione dei regolamenti e un approccio più sinergico, provare veramente a ricavarci un ruolo centrale nel nuovo equilibrio mondiale che, inevitabilmente, si verrà a creare.

In questo scenario, credo sia decisivo avere chiaro il contributo che può arrivare dai capitali privati nazionali. La gestione del rischio pandemico impone scelte importanti e profonde, veri e propri cambiamenti in assetti regolatori e procedurali. Il primo nemico da battere è la burocrazia. Ai molti annunci che si sono susseguiti negli anni di voler semplificare, fluidificare, velocizzare, non hanno corrisposto altrettanti interventi significativi.

Anche per questo il Paese ha bisogno di un rilancio forte dell'iniziativa privata. Nell'attuale contesto, è necessario contare su un settore pubblico riqualificato nelle competenze, capace di svolgere le funzioni fondamentali di elaborazione delle politiche e di regolazione nei diversi settori. Uno Stato regolatore, insomma, affiancato da un settore privato messo nelle migliori condizioni di operare al suo fianco con trasparenza.

In quest'ottica di partnership pubblico-privato organizzata e strutturata dallo Stato, tutte le risorse dovranno essere indirizzate verso interventi strategici



Maria Bianca Farina



per sfruttare al meglio gli asset in grado di guidare e definire le filiere produttive e sostenere la domanda aggregata del Paese, consentire investimenti e crescita della produttività. A tal fine riteniamo essenziale seguire un percorso chiaro, omogeneo e veloce. Il Piano di Rilancio da Lei messo a punto, signor Presidente, individua in modo articolato e ambizioso le linee strategiche sulla quali il Paese dovrà muoversi. Occorre però fare in modo che questo piano abbia delle precise priorità, una tempistica regolata e concordata, con interventi operativi veloci e liberi dalla ben note strettoie burocratiche.

Tra i primi obiettivi va posto quello di riassorbire la caduta degli investimenti osservata a partire dal 2007 e, tra questi, sviluppare al più presto quelli destinati alle infrastrutture del Paese finalizzate alla transizione digitale e green. La partecipazione degli investitori privati potrebbe essere favorita dalla istituzione di un Fondo Sovrano italiano in grado di raccogliere capitale privato nazionale destinato al finanziamento di investimenti in infrastrutture o nel capitale delle imprese più fragili e/o più strategiche in affiancamento alle risorse pubbliche. Si potrebbe pensare anche all'offerta di garanzia sui progetti a più alto rischio o ad altri strumenti che permettano di conseguire condizioni e rendimenti di mercato. Bisogna altresì valutare se disegnare nuovi PIR dedicati a tale tipologia di investimenti e agli investitori istituzionali, ampliando alle imprese di assicurazione le agevolazioni già previste per gli investimenti di enti previdenziali e fondi pensione.

Il sistema assicurativo svolge un ruolo centrale nella raccolta del risparmio. La quota del risparmio degli italiani investita in forme di assicurazione vita è in crescita ormai da anni: nel 2019, secondo i dati recentemente pubblicati dalla Banca d'Italia, ha raggiunto il 18,2% della complessiva ricchezza finanziaria.

Gli investimenti degli assicuratori italiani, alla fine del 2019, erano pari a circa 950 miliardi di euro, corri-

spondenti al 53% del PIL. Le imprese assicuratrici hanno seguito nel corso degli anni un'asset allocation che ha visto prevalere gli investimenti in titoli a reddito fisso, in particolare quelli emessi dallo Stato, pari, nel 2019, a 335 miliardi.

Lo scenario prolungato di bassi tassi di interesse, peraltro, sta spingendo le imprese verso una maggiore diversificazione degli investimenti.

In questa prospettiva, ANIA stessa si è fatta promotrice di un progetto innovativo di investimento in infrastrutture che, con il coinvolgimento di tutti gli attori chiave, intende facilitare l'intervento dell'industria assicurativa in un settore di vitale importanza per il Paese.

Un'altra area in cui occorre velocemente intervenire nel post-pandemia è quella della protezione di famiglie e imprese e della gestione e prevenzione dei rischi. L'emergenza Covid ha acuito il sensibile gap di protezione assicurativa che già caratterizzava il nostro Paese, rendendolo ancora più fragile e, quindi, meno competitivo.

Serve rilanciare la previdenza integrativa, che ha bisogno di raggiungere una platea più ampia di cittadini, soprattutto quelli più giovani, attraverso strumenti che li rendano consapevoli dei bisogni e, ad esempio, incentivi i più anziani a iniziare piani previdenziali per figli e nipoti, così da promuovere un passaggio generazionale, virtuoso del risparmio.

Sul fronte della Sanità, altro tema al quale è dedicato un capitolo del suo Piano, bisogna compiere un percorso simile in tema di salute e assistenza di lungo termine, privo di una disciplina organica. Occorre rendere più efficiente e più equa la spesa sanitaria privata delle famiglie. In questo momento di ripensamento della Sanità italiana post Covid-19, è importante un'analisi razionale della attuale situazione per identificare le principali aree di azione.

Il settore assicurativo potrebbe supportare la Sanità

italiana con l'iniezione di risorse incrementalì. A tal fine abbiamo elaborato analisi e proposte che sono a disposizione del Governo. Alcune di queste proposte sono semplici e veloci da realizzare.

Ne cito una che riguarda la Long Term Care.

La principale limitazione attuale è la scarsa consapevolezza dei cittadini, che li porta ad interessarsi a questo tipo di prodotto intorno ai 45/50 anni, quando il rischio attuariale è già troppo alto (da cui derivano prezzi delle polizze elevati).

Una possibile soluzione potrebbe essere la creazione di un fondo di avviamento strutturale che aiuti gli assicuratori a fornire polizze accessibili a una popolazione più giovane e che sussidi le fasce economiche più deboli.

In termini di interventi prioritari, è inoltre necessaria una revisione organica della normativa r.c. auto, oggetto fin qui di troppe e non sempre coordinate modifiche, che valorizzi i principi fondanti della funzione svolta dalla copertura obbligatoria e tenga conto dei cambiamenti del nuovo ecosistema della mobilità. Attraverso la avviata costituzione dell'Osservatorio Antifrode intendiamo rafforzare, in cooperazione con le forze dell'ordine e la magistratura, il nostro impegno contro le frodi sia nel ramo r.c. auto sia negli altri rami di protezione.

Altrettanto rilevante è l'esigenza di sviluppare la protezione dai rischi cyber, nel nuovo contesto post-Covid che ha spinto, anche in modo forzato, individui e aziende verso l'utilizzo di soluzioni digitali.

Occorre poi realizzare una partnership pubblico-privata in tema di catastrofi naturali: si tratta di un terreno in cui l'Italia accusa un grave, storico ritardo rispetto ai principali Paesi europei. È da inserire in questo contesto il tema della manutenzione pianificata di strutture obsolete, che richiede capitali ma anche procedure snelle che aiutino a utilizzare le risorse nei giusti tempi.

Infine, comunico che è appena stato costituito in ANIA un Comitato di eminenti esperti con l'obiettivo di individuare possibilità e modalità, sempre in un'ottica di partnership pubblico-privato, di coprire anche con strumenti assicurativi alcuni effetti che eventuali future pandemie potrebbero produrre, in termini di danni o di nuovi servizi necessari, a persone, famiglie e imprese. L'esito di questo lavoro sarà presentato al Governo perché valuti, con le eventuali variazioni e/o integrazioni, la validità del modello proposto per il nostro Paese per poi eventualmente presentarlo in Europa, dove questo tema è di grande attualità e prioritario nell'agenda dei policymaker e degli assicuratori europei.

“



Sna e Croce Rossa

per salvare la vita ai giovani

COSA C'È DOPO IL ROSSO?



a cura di
TIZIANO SALERNO

Tenete bene a mente il sottotitolo, solo ad un certo punto dell'articolo vi svelerò la motivazione della scelta.



“Saturday night live” è un progetto creato dai giovani della Croce Rossa Italiana della Spezia, progetto di sicurezza stradale che si prefigge l'obiettivo di prevenire l'abuso di alcool e stimolare un comportamento responsabile per poter raggiungere una diminuzione significativa degli incidenti e delle contravvenzioni legate all'abuso di sostanze psicotrope alla guida. Faranno parte del campione del progetto i giovani frequentatori della movida di La Spezia e di Genova maggiorenni e automuniti. Le azioni programmate per la raccolta di dati saranno le seguenti:

somministrazione alcol test gratuito;

distribuzione flyer informativo;

**somministrazione quiz
“sicuro di essere sicuro”?;**



**distribuzione alcol test monouso
da poter utilizzare
dai ragazzi in altre serate;**

raccolta dei dati a fini statistici;

In merito alla raccolta e ai dati raccolti allo scopo di redigere statistiche progressive negli anni, verranno fatte due tipi di analisi:

1. monitoraggio in itinere

- raccolta target d'età e sesso;
- raccolta esiti test anonimi;
- raccolta feedback attività;

2. valutazione ex-post

- elaborazione casistica attraverso dati raccolti;
- confronto con dati delle autorità.

La finalità che si intendono perseguire con lo svolgimento di questa attività è duplice in quanto si vuole: aumentare la consapevolezza individuale e quindi collettiva sulla tematica del consumo di alcool e dei rischi alla guida annessi e contemporaneamente cercare di ridurre il numero di rilevamenti positivi al consumo di alcool, nell'arco temporale di svolgimento del progetto da parte delle Autorità.

PERCHÉ UN PROGETTO RIVOLTO AI GIOVANI DELLA MOVIDA

La regola: chi guida non beve e chi beve non guida



a cura di
TIZIANO SALERNO

L'idea del progetto Saturday Night Live è nata dalla mente di uno dei giovani della CRI della Spezia Jacopo Jori, responsabile sicurezza stradale che abbiamo intervistato per capire quali siano le motivazioni profonde che lo hanno spinto a impegnarsi sul terreno della lotta alle cosiddette stragi del sabato sera.

Jacopo buongiorno, prima di tutto grazie per il tempo dedicatomi. Quando sei diventato volontario della CRI e cosa ti ha portato a prendere questa decisione? Quale è il tuo ruolo?

Buongiorno a te, anzitutto approfitto di quest'intervista per ringraziare tutto lo Sna a nome di Croce Rossa Italiana per la fiducia riposta nel Progetto "Saturday Night Live" che è in fase di svolgimento presso la nostra area territoriale di La Spezia (e dal 5 settembre anche in quella di Genova, ndr.).

La mia avventura come volontario di Croce Rossa è iniziata nel dicembre 2010, allora avevo 16 anni e mi avvicinai all'Associazione in maniera piuttosto inconsapevole. Ero alla ricerca di un'esperienza che soprattutto in estate, potesse rendermi utile alla comunità e farmi apprendere nuove conoscenze; cercando fra alcuni annunci ne trovai uno di Croce Rossa per l'attivazione di un corso

d'ingresso per nuovi volontari e senza saperne granché decisi di iscrivermi. Fu la scelta meno ponderata e più azzeccata che avessi mai fatto, perché di lì a poco avrei scoperto un mondo infinitamente più grande di quanto mi aspettassi, ricchissimo di opportunità e valori che ho cercato di fare miei e incarnare sempre più. Entrando da minorenni sono stato coinvolto principalmente nelle attività dedicate alla gioventù lavorando con il gruppo Giovani (14 - 31 anni) del mio comitato a La Spezia. Il gruppo negli anni è cresciuto nel numero di effettivi e nell'impegno sociale e io con lui di pari passo: ho avuto l'opportunità di girare l'Italia partecipando a molti corsi nazionali, arricchendo le mie conoscenze con l'esperienza di decine di giovani volontari provenienti da tutta la penisola. Ormai da 7 anni mi occupo per il mio Comitato delle attività volte alla prevenzione degli incidenti stradali, organizzando con i miei colleghi volontari incontri nelle scuole superiori e attività di piazza, tutto con l'intento di parlare francamente a nostri coetanei di un problema che esiste, è reale e li vede purtroppo protagonisti privilegiati. La nostra comunicazione nei loro confronti non ha obiettivi moralistici, ma vuole scuotere e stimolare le loro coscienze, mettendo in luce quelli che sono errori e sottovalutazioni comuni, evitabili con piccoli sforzi quotidiani. Pensiamo che ai ragazzi debba essere mostrata la realtà per quella che è cosicché possano rendersi conto quanto prima dell'importanza di ciò che fanno o vedono fare costantemente, fornendo loro strumenti critici per correggere al meglio le proprie abitudini in strada, che siano pedoni o conducenti di veicoli.

Jacopo Jori



So che SNL è un progetto creato da te, cosa ti ha portato all'ideazione del progetto?

Saturday Night Live nasce, come spesso accade nel nostro ambito, da attività sperimentali avvenute in precedenza. Negli scorsi anni abbiamo realizzato serate spot presso alcune discoteche dello spezzino fornendo un servizio di screening gratuito per mezzo di etilometri professionali.

Lo step successivo fu organizzare la medesima attività nel centro storico cittadino, con una postazione fissa in una piazza: i risultati furono buoni, ma migliorabili logisticamente; fu così che provammo a creare una squadra di volontari in grado di spostarsi per le vie del centro e recarsi nel cuore della movida serale. I risultati che ne trremmo furono soddisfacenti per numero e per qualità di contatti effettuati: l'approccio attivo è fondamentale quando si propone alle persone qualcosa di nuovo.

Da queste esperienze abbiamo deciso che fosse il momento di consolidare il nostro impegno ed è nato questo Progetto, volto a fornire un servizio info-preventivo costante alla cittadinanza durante l'alta stagione spezzina e genovese (aprile - novembre) garantendo uno screening e un controllo utile anche alle Autorità.

Quale è il clima con cui i ragazzi della movida vivono i controlli a campione effettuati dai vostri volontari?

Come anticipato l'approccio è tutto. Le persone difficilmente sono disposte ad esporsi quando sono colte nelle loro uscite libere in compagnia, sta quindi all'entusiasmo e alle capacità di noi volontari il compito di abbattere il muro di diffidenza e imbarazzo che spesso si staglia davanti. In realtà non serve molto: un pò di lingua sciolta e tanta tanta umiltà; non siamo dei moralisti alla riscossa e questo deve essere la prima cosa che deve apparire chiara, ma semplicemente ragazzi che propongono ad altri ragazzi di mettersi in gioco, anche solo per fare un'esperienza che non hanno mai avuto (fortunatamente) l'occasione di fare: una volta che il coraggioso della compagnia si butta e prova l'alcoltest il gioco è fatto, tutto il resto del gruppo di amici vuole cimentarsi. È così che molto banalmente operiamo, e ci divertiamo a farlo, perché siamo sicuri di passare una serata tutt'altro che monotona!

Quale credi che sia il percorso migliore al fine di fare effettivamente prevenzione?

La risposta sta nella naturale prosecuzione del racconto che stavo facendo. Per avere presa e ottenere risultati tangibili bisogna essere costanti: le persone devono iniziare a poter contare su di noi per ogni sabato sera! Il fatto di riuscire a proporre un servizio il più calato e "normalizzato" possibile in quella che è la realtà in cui si opera, fa sì che la qualità delle serate di tutti coloro che frequentano il centro città sia più alta, offra loro quel qualcosa in più rispetto a prima. Per questi motivi chi entra in contatto con noi non ha solo la possibilità di fruire un servizio d'alcoltest, ma viene abituato a dialogare tranquillamente sull'argomento, condividendo dubbi o curiosità inerenti la gestione dell'alcol e della guida; non solo ma vengono anche distribuite brochure con ulteriori consigli, vengono forniti come gadget gli alcoltest monouso da poter utilizzare in altre occasioni. Il segreto di una buona prevenzione è diventare una buona abitudine, nel nostro caso è costanza, qualità del servizio fornito e attenzione data ai rapporti umani.

In quanto tempo SNL credi vedrà dei risultati evidenti?

Alla luce di quanto detto, e di quella che è la situazione particolare in cui si è avviato il progetto per l'anno corrente, credo che potremmo misurare dati statisticamente rilevanti a partire dal prossimo anno. Quel che è certo è che cambiare le abitudini delle persone richiede un lungo percorso, sarà importante non perdere l'entusiasmo e avere sempre nuove idee ed energie.

Pensi che il progetto sia perfettibile in qualche modo?

Sicuramente sì! Sarebbe impossibile pensare il contrario. Credo che lo svolgimento delle attività stia già miglioran-

do rispetto alle primissime date, ma le idee che mi vengono in mente sono principalmente due:

- aumentare il numero di impegni mensili garantendo ogni sabato il servizio di alcoltest;
- individuare un punto strategico presso il quale stabilire uno spot fisso presente anch'esso tutti i sabati, che affianchi e supporti la squadra mobile nell'attività, mi spiego meglio: potrebbe sembrare un passo indietro rispetto a quanto ho detto ad inizio intervista, in realtà credo che una volta che le persone si saranno abituate a vederci "girovagare" ogni sabato sera per strada, sarà importante potergli fornire anche un riferimento dove recarsi in caso abbiano bisogno di effettuare il test, in qualunque momento della serata. Tutto questo sforzo supplementare sarebbe però subordinato alla disponibilità di tempo data dai noi colleghi Giovani volontari che, appunto, essendo giovani, hanno diritto al proprio sabato libero come tutti.

Grazie mille per la disponibilità e buon lavoro.



COSA DICONO I DATI ISTAT

Un decennio incoraggiante quello compreso tra il 2009 e il 2019, ma dobbiamo fare tutti molto di più



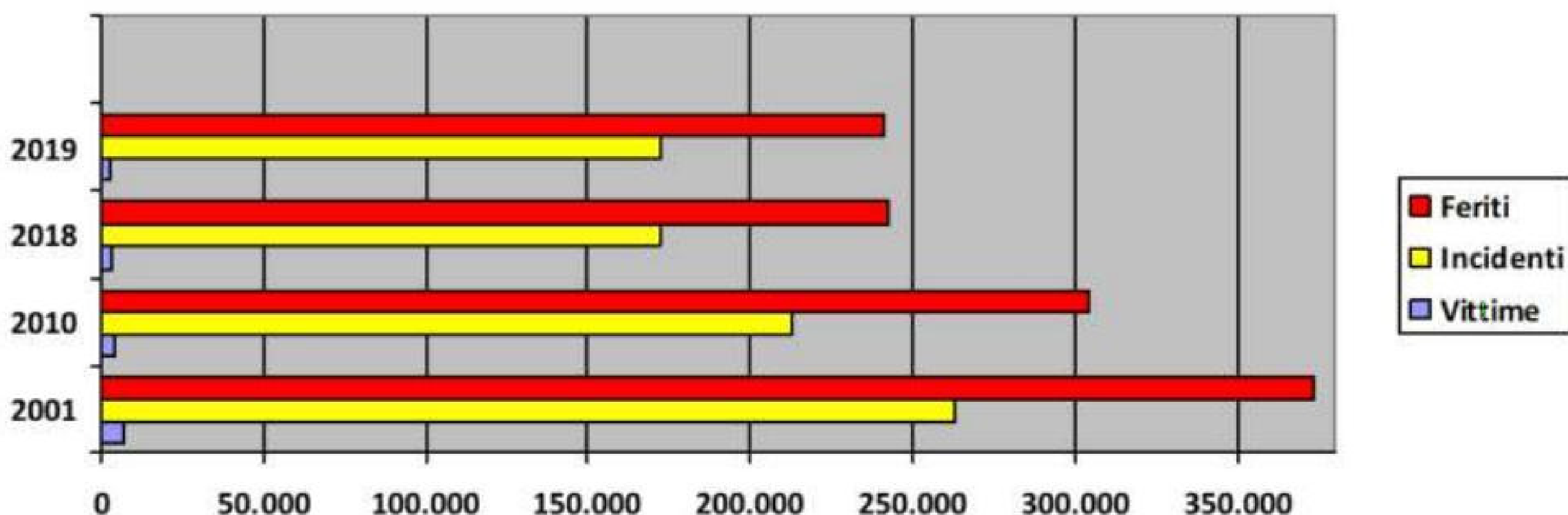
a cura di
TIZIANO SALERNO

Il 23 luglio u.s. l'Istat ha pubblicato le statistiche riferite agli incidenti stradali accaduti nel 2019 sul territorio italiano che confermano i progressi fatti nell'ultimo decennio durante il quale la UE si era impegnata a ridurre del 50% il numero di vittime della strada.

172.183
SINISTRI CON LESIONI

3.173
SINISTRI CON VITTIME

241.384
SINISTRI CON FERITI



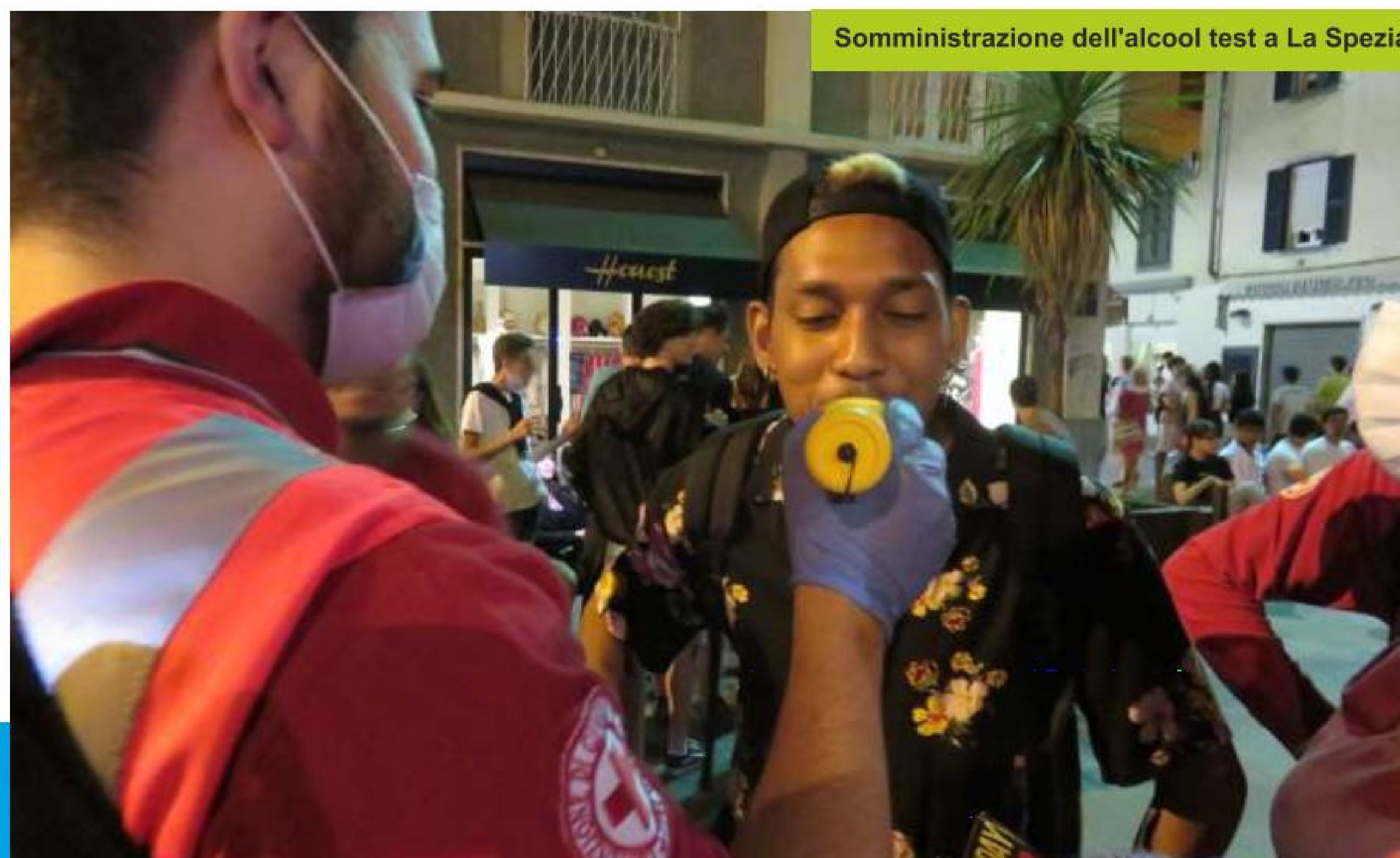
Tra le cause più frequenti si confermano la distrazione alla guida, il mancato rispetto della precedenza e la velocità troppo elevata (nel complesso il 38,2% dei casi). Le violazioni al Codice della Strada risultano in aumento rispetto al 2018; le più sanzionate sono l'inosservanza della segnaletica, il mancato utilizzo di dispositivi di sicurezza a bordo e l'uso del telefono cellulare alla guida. Nel 2019 sono stati 172.183 gli incidenti stradali con lesioni a persone in Italia, in lieve calo rispetto al 2018 (-0,2%), con 3.173 vittime (morti entro 30 giorni dall'evento) e 241.384 feriti (-0,6%). Il numero dei morti diminuisce rispetto al 2018 (-161, pari a -4,8%), per il secondo anno consecutivo dopo l'aumento registrato nel 2017, e si attesta sul livello minimo mai raggiunto nell'ultima decade.

L'Istat continua nel report annuale nella Ue28 (incluso il Regno Unito), il numero delle vittime di incidenti stradali diminuisce del 2,3% rispetto all'anno precedente: complessivamente, nel 2019 sono state poco più di 24mila contro 25.191 del 2018. Nel decennio 2010 - 2019 (anno di benchmark per la sicurezza stradale) i decessi si riducono del 22% in Europa e del 23% in Italia. Ogni milione di abitanti, nel 2019 si contano 48,1 morti per incidente stradale nella Ue28 e 52,6 nel nostro Paese per milione di abitanti, che rimane stabile al 16° posto della graduatoria europea.

Per quanto riguarda l'Italia, uno dei pochi dati ad aumen-

tare sono state le contravvenzioni per guida in stato di ebbrezza (artt. 186 e 186 bis). Le Forze dell'ordine, Carabinieri e Polizia locale, nel 2019 hanno contestato ben 42.485 infrazioni per guida in stato di ebbrezza, l'8,4% in più rispetto al 2018. Addirittura tre milioni e mezzo di punti sono stati decurtati dalle patenti dei conducenti coinvolti negli accertamenti. Il 38% dei positivi all'alcool test sono rimasti coinvolti in incidenti stradali. Le vittime, come abbiamo visto, hanno una tendenza costante in diminuzione, ma non tra i giovani, ben 178 dei quali sono deceduti nelle notti del fine settimana, una percentuale elevatissima se si pensa che i week end sono composti da 156 giorni su un totale di 365 di cui si compone l'intero anno.

Le vittime di incidenti stradali nel 2019 sono state 3.173, di cui 2.566 uomini e 607 donne. I conducenti deceduti sono 2.222 (1.987 uomini e 235 donne), i passeggeri 417 (243 uomini e 174 donne) e i pedoni 534 (336 uomini e 198 donne). Gli incidenti stradali in Italia nel 2019, hanno fatto più vittime tra i giovani di 20-29 anni, 466 morti, pari al 14,7% (e a dire il vero anche tra gli anziani di 75-89 anni, 571 morti, pari al 18%). In aumento anche i giovanissimi (0-14 anni) con le vittime d'incidenti stradali passate da 34 a 35. L'incidenza maggiore di feriti viene rilevata nei giovani compresi fra i 20 e i 24 anni, per quanto riguarda le vittime si concentrano fra i 25 ed i 30 anni.



Somministrazione dell'alcool test a La Spezia

**METTI
UN SABATO
SERA**

Dalla prima volta in cui mi è stato proposto il progetto, ho avuto una sorta di simpatia ed affezione per il lavoro dei giovani della Croce Rossa della Spezia, questi ragazzi dedicano il loro tempo libero al prossimo sacrificando i propri weekend in progetti di sicuro valore sociale.

Quello che più ho apprezzato è stata la pragmaticità delle loro attività che sono molte e per scoprirle vi invito a seguire la loro pagina facebook. Proprio per questo motivo ho presentato il progetto allo Sna e visitato assieme al Direttore delle nostre testate Roberto Bianchi la loro sede a La Spezia, dove abbiamo potuto instaurare una sinergia naturale.

Lo spirito sociale della nostra categoria ha subito prevalso, mettendosi a disposizione per un completo supporto economico e professionale.

Ho avuto la fortuna di partecipare ad una delle loro prime serate su La Spezia dove ho potuto toccare con mano quello che fanno e come lo fanno.

La squadra di quella sera era composta da 5 giovanissimi, guidati dal responsabile dei giovani CRI Fabio Dardengo, persona con cui mi sono coordinato per il progetto.

La serata ha avuto inizio alle 22.30 per le vie della movida spezzina, sono stati effettuate più di 120 rilevazioni in circa 3 ore; i giovani frequentatori della movida, visti i questionari, hanno gradito l'iniziativa e partecipato attivamente, questo ci ha permesso di capire che in effetti non conoscono i reali rischi dovuti all'abuso di alcool e alle alterazioni che esso comporta.

Purtroppo ho potuto constatare che molti, soprattutto fra i più giovani prendono il bere come un gioco, un banale passatempo da condividere con gli amici.

Ricordate che all'inizio dell'articolo vi avevo promesso di

svelarvi il motivo del sottotitolo? Ebbene, un ragazzo, durante la serata, è risultato positivo al pre-test con risultato rosso lampeggiante, la domanda che ha fatto ai ragazzi è stata: "dopo il rosso cosa c'è?".

Per alcuni di loro uscire a bere, significa bere alcolici, alternative ad esso non sono neppure previste. In più, l'idea di avere nel gruppo un "autista" e quindi un non bevitore, non è presa in considerazione o, come si è verificato in alcuni casi, anche il "prescelto" è risultato positivo al test e con parametri superiori allo 0,5 previsto per legge.

Un altro ragazzo, risultato 0,81 al test, è stato informato che, oltre al fatto di essere fuori norma per poter guidare, sopra lo 0,80 si entra in "territorio penale" e che, in caso di controllo da parte delle forze dell'ordine, magari a seguito di incidente stradale, si rischia di rovinarsi il futuro sociale e lavorativo, perdendo magari i titoli per accedere a concorsi pubblici.

La risposta serafica del ragazzo è stata: "va beh, ma solo per lo 0,01!".

Questo mi ha fatto prendere coscienza che il progetto Saturday Night Live ha le potenzialità per diventare una modalità di monitoraggio davvero efficace, diventando uno strumento necessario per capire se i mezzi di prevenzione stanno funzionando o devono essere rimodulati. Sarebbe davvero attraente riuscire ad allargare il progetto a tutto il territorio nazionale ed avere così una fonte di dati al fine di alimentare di anno in anno un data base utile a dare vita ad un vero e proprio osservatorio Sna in merito alla sicurezza stradale.

Un altro spunto di riflessione che andrà approfondito è se la società ha fatto e sta facendo abbastanza per arginare questo preoccupante fenomeno.

Il nostro compito sociale ci impone di presentare valide proposte e partecipare attivamente alla limitazione di un fenomeno che, se non rallentato, potrà diventare una vera e propria emergenza.

Stiamo parlando di ragazzi che sono il futuro del Paese e che hanno bisogno di essere seguiti e formati sui pericoli derivanti dall'abuso dell'alcool e l'uso di sostanze stupefacenti quando sono alla guida dei veicoli, ma non solo.

Un ringraziamento doveroso va ai Presidenti provinciali Sna di La Spezia, Roberto Zambelli e di Genova, Ugo Rota per la fattiva partecipazione al progetto, oltreché al Presidente Claudio Demozzi che ha sposato questo progetto dimostrando come lo Sna abbia, prima di tutto, un DNA votato al sociale e permettendo così all'opinione pubblica ligure di capire che gli Agenti non sono semplici venditori di contratti assicurativi, ma veri e propri consulenti del rischio a disposizione delle famiglie italiane per la condivisione di una cultura assicurativa adeguata all'evoluzione della società.



I NOSTRI PARTNER



DOCTORGLASS



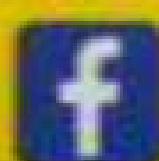
Croce Rossa Italiana
Comitato della Spezia

DIVENTA UN VOLONTARIO!



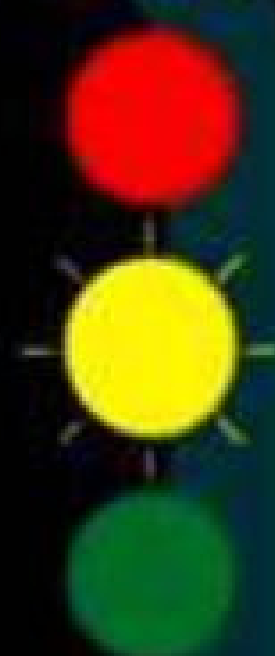
SCAN ME

FOLLOW US



CRI - COMITATO DELLA SPEZIA

SATURDAY
NIGHT
LIVE



20

Incidenti stradali ANNO 2019

Istat | Istituto Nazionale di Statistica

VITTIME morti/giorno 9
3.173 (-4,8%)
(entro 30 giorni)

MORTI PER TIPI DI UTENTE DELLA STRADA

autovetture **1.411**

motocicli (+1,6%) **698**

pedoni **534**

biciclette (+15,5%) **253**

autocarri **137**

ciclomotori **88**

altro **52**

occupanti autovetture **44,5**

su due ruote a motore **24,8**

pedoni **16,8**

ciclisti **8,0**

altro **6,0**

FERITI **241.384** (-0,6%)

FERITI AL GIORNO **661** (media)

MESI PIÙ CRITICI per gli incidenti

giugno **16.916** | luglio **16.481** | ottobre **15.602** | settembre **15.036** | marzo **14.659** | maggio **14.360**

AGOSTO è il mese più pericoloso → 2,2 vittime per 100 incidenti

GIUGNO è il mese con più vittime
→ **350**

VARIAZIONE 2010-2019 (%)

incidenti **-19,2**

vittime **-22,8**

feriti **-20,8**

STRADE DOVE AVVENGONO PIÙ INCIDENTI

urbane **73,8%**

extraurbane **21,0%**

autostrade e raccordi **5,3%**

LE PRIME 3 CIRCOSTANZE DI INCIDENTE (%)

distrazione alla guida **15,1**

mancato rispetto della precedenza **13,8**

velocità troppo elevata **9,3**

COSTO SOCIALE DEGLI INCIDENTI STRADALI

16,8 miliardi di euro
1% del PIL
(prezzi costanti 2010)

INCIDENTI CON LESIONI

172.183
(-0,2%)

TASSO DI MORTALITÀ*

Italia **52,6**

UE28 **48,1**

Incluso Regno Unito

* morti per milioni di abitanti

OBIETTIVO EUROPEO 2020
-50% delle vittime
entro il 2020 dal 2010

Una parte importante della nostra **VITA ASSOCIATIVA**

Il contributo alla continuità fornita
dalla nostra rivista L'Agente di Assicurazione
durante il lockdown



a cura di
ANDREA PIERI

Da anni ormai la tecnologia ha fatto passi da gigante, evolvendosi e contribuendo a semplificarci la vita in ogni frangente del nostro quotidiano: tutto è a portata di un clic.

Ciò si è rivelato utile in particolar modo in periodo di quarantena, durante il quale ogni scambio interpersonale è avvenuto via computer.

Proprio nel momento in cui la tecnologia ha preso il sopravvento, però, abbiamo sentito il bisogno di avere un contatto più vero, di sostituire quella realtà virtuale con un'autentica realtà fisica.

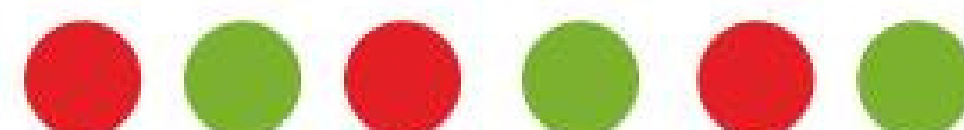
In un momento così difficile per tutti, la gioia più grande non poteva che essere quella di avere tra le mani qualcosa che sapesse di normalità, come un libro.

Non esiste infatti versione digitale che possa dare al lettore la stessa sensazione che si prova sfogliando le pagine e respirandone il profumo, diverso per ogni libro.

L'aspetto più importante è che i libri sono sempre a disposizione del proprio lettore, schierati sui ripiani come tanti fedeli depositari di un sapere che non si perde nella massa informe di materiale caricato ogni giorno in rete.

La bellezza della lettura, infatti, sta soprattutto nel ritornare sui propri passi, leggere uno stesso passaggio con occhi diversi, con una consapevolezza maggiore, e questo è un lusso che internet, con il suo frenetico rinnovarsi, non ti può concedere.

Capita quindi, presi dalla routine del nostro quotidiano, di dare per scontate certe cose, non rendendoci conto fino in fondo dell'importanza di esse, perché a portata di mano tutti i giorni.



Tra questi utensili di approfondimento e di crescita del nostro lavoro, così come per i libri nel nostro quotidiano privato, c'è sicuramente la nostra rivista trimestrale – L'Agente di Assicurazione, uno strumento che non potrà mai essere sostituito dalle nuove tecnologie, se pur efficaci, perché averla tra le nostre mani ci rende in quel momento uniti dallo stesso rituale di appartenenza, anche se distanti ognuno nelle proprie agenzie.

Poterla sfogliare, leggere, collezionare per riprenderla in mano, anche in un secondo momento, sono gesti dei quali non potremmo fare più a meno, perché ci danno tranquillità, sicurezza e buon umore, ecco perché è stato molto importante ed ancor di più riceverla durante la fase emergenziale di lockdown.

Non vi nascondiamo che ci siamo interrogati se saremmo stati in grado di prepararla e farvela ricevere in tempo utile, dato che lo sforzo organizzativo che dovevamo affrontare non era affatto banale, dovendola predisporre senza poter svolgere le normali attività redazionali di sempre, ma sapevamo che non potevamo e non dovevamo fallire proprio in quel triste e drammatico momento, che ha indubbiamente segnato la vita di tutti noi.

Sarebbe infatti stato un errore strategico pensare di poterne fare a meno durante il lockdown, sostituendola magari con un freddo invio in formato elettronico.

Il Sindacato invece, anche per il tramite della storica rivista, doveva rimanere accanto ai propri iscritti, proprio perché non potendoli incontrare durante le consuete riunioni, non poteva interrompere il filo della comunicazione proprio in quel momento.

Le numerose testimonianze di apprezzamento in seguito ricevute, ci hanno fatto sicuramente piacere, ma soprattutto ci hanno dato ragione del fatto che avevamo preso la decisione giusta, non facendovi rinunciare a questo momento insostituibile di vita sindacale.

Molti di voi infatti ci raccontano di leggerla per rimanere informati sui vari argomenti sindacali, ma anche ritenendola utile per gli approfondimenti tecnici e normativi di cui si arricchisce ogni volta, riprendendola in mano per andarsi a rileggere ad esempio un approfondimento normativo, utilizzandola quasi come se fosse un'enciclopedia.

Altri più semplicemente perché si sono ritrovati sulla rivista poiché fotografati durante l'ultimo Congresso oppure durante gli incontri sul territorio. Ma anche questo non è assolutamente banale, anzi, rende il significato della rivista ancora più importante. Proprio per ciò che ci avete ulteriormente dimostrato ci piacerebbe in futuro ricevere anche vostri contributi su argomenti di cui vi piacerebbe scrivere, non necessariamente ed esclusivamente inerenti al nostro lavoro o di natura sindacale, ma anche di vita quotidiana all'interno delle vostre agenzie, come anche di esperienza di volontariato, che sappiamo essere presenti in molti di voi.

La rivista è di tutti noi, fa oramai parte della nostra vita sindacale, e si può tranquillamente affermare che è lo strumento più antico del Sindacato, che si rinnova ogni volta con le sue pagine attraverso innumerevoli argomenti di riflessione.

Prenderne attivamente parte con vostri articoli, sarebbe un ulteriore gesto di appartenenza ed anche un modo di sentirla ancora più vostra ed allo stesso tempo ancora più uniti tra noi.

Non mi resta che augurarvi buona lettura di questo numero, nell'attesa di ricevere il prossimo!



Di nuovo riuniti in **PRESENZA**

La redazione de L'Agente di Assicurazione si incontra a Bologna dopo la pausa del lock-down per dare vita al n. 132



a cura di
FRANCO DOMENICO STAGLIANÒ

Non ci ha fermati neppure il virus. La lunga pausa dovuta al lock-down e alle misure restrittive determinate dall'emergenza sanitaria anti Covid-19, avevano costretto tutti noi, componenti del gruppo comunicazione e stampa, ad incontrarci in videoconferenza, strumento largamente usato ed abusato negli scorsi mesi per stare in contatto sia nella vita privata che in quella professionale. E da quell'incontro virtuale è nato il n° 131 de L'Agente di Assicurazione, uno dei più belli e riusciti da quando esiste la nostra rivista, almeno da quanto si apprende dai lusinghieri commenti dei colleghi. Ebbene, dopo tutto questo

tempo, la redazione dell'house organ del nostro Sindacato è tornata a riunirsi, anche se solo parzialmente, in presenza fisica. È successo all'UNA Hotel di Bologna venerdì 10 luglio ed è stato un momento toccante ed emozionante; ci abbiamo dato di gomito, nel senso che ci siamo salutati, per l'appunto, toccandoci i gomiti e il tutto nel rispetto del giusto... distanziamento sociale.

La stanza che ci era stata riservata, visibile nella foto che corredano questo articolo, era ben più capiente dei sette amici presenti: partiamo (noblesse oblige) dal presidentissimo Claudio Demozzi, per continuare con il direttore Roberto Bianchi, Tiziano Salerno, il trio toscano composto da chi scrive con Alessandro Ceccarelli e Andrea Pieri e il sardo solitario Giacomo Anedda. E tutti collegati in videoconferenza con Luigi Giorgetti, Mauro Antonio Mura e Roberto Pisano. La rivista che state sfogliando nasce proprio lì, nella sala riunioni che vedete: nasce dal confronto, dalle idee, dalle iniziative di questi colleghi che si incontrano quattro volte all'anno per dar vita a quello che è, dai riscontri che riceviamo dai colleghi di tutta Italia, uno strumento utile e prezioso, fonte inesauribile di informazione, di formazione, di commento dei fatti che interessano la nostra categoria. Confidiamo di avere fatto, anche questa volta, un buon lavoro: noi ce l'abbiamo messa tutta, come sempre, del resto.

Esperiamo nel vostro gradimento. Buona lettura!





LA VOCE UFFICIALE DEL SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONI

1.843.400 accessi medi annui nel periodo Settembre 2014 - Settembre 2019

Visualizzazioni SNA CHANNEL + Persone raggiunte dalle news pubblicate in Facebook



Nuovo appuntamento con le sentenze della Suprema Corte

Le clausole che escludono la copertura RCA e replicano un precetto normativo non possono essere considerate vessatorie



a cura dell'avvocato
PASQUALE SANTORO

La Suprema corte non ammette che la clausola che esclude dalla copertura il sinistro causato da conducente non abilitato rappresenti una clausola vessatoria. Per cui sfugge alla necessità della specifica approvazione per iscritto ai sensi dell'art. 1341 c.c.

Nel caso di specie, la controversia ruotava attorno alla previsione di una rivalsa dell'assicuratore RC auto nell'ipotesi di sinistro causato da persona non abilitata alla guida, alla quale il proprietario aveva volontariamente affidato il veicolo, pur essendo a conoscenza di ciò.

La Suprema Corte esclude la vessatorietà della clausola, dal momento che l'esclusione scaturisce dalla legge ed è replicativa di un precetto normativo (Cassazione 22 giugno 2020, n. 12119).

Natura giuridica del danno cagionato da fauna selvatica

In tema di responsabilità extracontrattuale, il danno cagionato dalla fauna selvatica in circolazione è risarcibile dalla P.A. non ex art. 2052 c.c., essendo lo stato di libertà della selvaggina incompatibile con qualsiasi obbligo di custodia, ma, anche dopo l'entrata in vigore della l. n. 157 del 1992, in forza dell'art. 2043 c.c., con la conseguenza che spetta al danneggiato provare la condotta colposa causalmente efficiente dell'ente pubblico. In particolare, il dovere della P.A. di predisporre dispositivi specifici per avvisare dei rischi o scoraggiare l'attraversamento degli animali può trovare fondamento solo in norme particolari poste a tutela di chi si trovi ad attraversare un certo territorio in una situazione di concreto pericolo, da valutare "ex ante", quale è, con riguardo all'utilizzo della rete viaria, l'art. 84, comma 2, reg. es. c.d.s., che impone, a fini general-preventivi e sulla base di un principio di precauzione, l'installazione di segnali "quando esiste una reale situazione di pericolo sulla strada, non percepibile con tempestività da un conducente che osservi le normali regole di prudenza" (massima ufficiale Cassazione, 26 marzo 2020 n. 23417).



Infezione dopo ricovero in ospedale: nessuna responsabilità dei medici se sono stati seguiti i protocolli

In sede di valutazione della responsabilità del medico, anche se è plausibile la circostanza che l'infezione sia stata contratta in sala operatoria, sono esclusi possibili profili colposi nella condotta dei sanitari che hanno avuto in cura il paziente se sono stati seguiti i protocolli previsti dalle Linee Guida della Società Scientifica di riferimento, con adozione di tutte le misure preventive per evitare l'evento.

Pertanto, pur essendo plausibile la circostanza che l'infezione sia stata contratta in sede nosocomiale, nessuna responsabilità è ascritta a carico dei medici che hanno praticato la disinfezione del campo operatorio e la corretta profilassi antibiotica e tutti gli altri trattamenti richiesti, ivi comprese le visite di controllo successive all'intervento chirurgico e tutte le altre prestazioni sanitarie – farmacologiche e non – necessarie prima per evitare e dopo per curare l'infezione

(Tribunale Cosenza, 26 Marzo 2020).



Natura della garanzia con clausole 'a prima richiesta', 'a semplice richiesta' o 'senza eccezioni' inserite nelle polizze cauzioni

La garanzia che contiene la clausola con cui il garante si impegna al pagamento di quanto richiesto "a prima richiesta", "a semplice richiesta" o "senza eccezioni" ha natura di contratto autonomo di garanzia, salvo che dal contesto contrattuale risulti una diversa volontà delle parti (Tribunale Salerno, 05 Marzo 2020).

La polizza contro la RC del medico e della struttura non si cumulano

La polizza stipulata da una casa di cura "per conto proprio" a copertura della responsabilità civile (tanto per il fatto proprio quanto per quello altrui) non può "operare in eccesso" rispetto all'assicurazione "personale" del medico che in essa operi, poiché i due contratti, che sono diversi e riguardano soggetti differenti, non coprono il medesimo rischio. (In applicazione dell'enunciato principio, la S.C. ha cassato la sentenza di appello, affermando che presupposto necessario perché possano sussistere una co-assicurazione, un'assicurazione plurima od una copertura "a secondo rischio" è proprio l'identità del rischio coperto, **Cassazione, 21 novembre 2019 n. 30314**).



Sarà davvero **UTILE** al consumatore?

Nella Gazzetta Ufficiale del 17 giugno 2020 è stato pubblicato il testo del contratto base RC auto



a cura dell'avvocato
PASQUALE SANTORO

Il 2 luglio 2020, dopo circa 8 anni di attesa, è entrato in vigore il Regolamento del Ministero dello Sviluppo Economico D.M. 11 marzo 2020 n. 54, recante la disciplina del c.d. «contratto base» di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione di veicoli a motore.

Il regolamento, previsto dall'art. 22, comma 4, d.l. n. 179/2012, conv. in l. n. 221/2012, si compone di 4 articoli e 1 allegato.

Il primo articolo è dedicato alle definizioni.

Il secondo, prevede «le condizioni del contratto base di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli, limitatamente ai soli veicoli a motore, quali le autovetture, i motocicli ed i ciclomotori ad uso privato dei consumatori, ai fini dell'adempimento dell'obbligo di legge di cui all'articolo 122 del codice delle assicurazioni».

Il terzo, dispone che ciascuna impresa può determinare liberamente il prezzo del contratto base e delle condizioni aggiuntive concesse, indicandolo in modo distinto e dandone evidenza anche tramite il proprio sito internet.

Il quarto è riservato alla indicazione delle norme di rinvio.

L'allegato A riporta il modello elettronico predisposto dallo stesso MISE, che ciascuna impresa deve compilare, in modo che ciascun consumatore possa ottenere un unico prezzo complessivo annuo e confrontare le offerte tra loro omogenee predisposte dalle compagnie, giacché il modello garantisce la confrontabilità delle offerte assicurative: costituisce infatti «lo standard informativo comune su cui si basa l'offerta fornita mediante i siti internet delle imprese, nonché mediante il servizio Nuovo preventivatore pubblico».



Il contratto base

Il contratto base di assicurazione è previsto solamente per le RCA dei veicoli a motore, destinati ai clienti retail. È da ritenere, quindi, che non riguarderà le vetture aziendali o i veicoli utilizzati per il trasporto di merci.

Lo schema contrattuale di base proposto dal legislatore è distinto in due blocchi:

1. le clausole necessarie ai fini dell'adempimento dell'obbligo di legge previsto dall'art. 122 del Codice delle Assicurazioni. (dall'art. 1 all'art. 14);

2. le condizioni aggiuntive che, sebbene non indispensabili (perché estranee all'obbligo assicurativo minimo), ciascuna compagnia assicurativa può offrire con riduzione o aumento del premio, previa adesione da parte del cliente (dall'art. 15 all'art. 24), divise in 3 categorie:

- clausole limitative della copertura assicurativa che incidono sulla diminuzione del premio (art. 15, guida esclusiva; art. 16 guida esperta)

- clausole di ampliamento della copertura assicurativa che incidono sull'aumento del premio (art. 17 aumento dei massimali di legge; art. 18, limitazioni alle clausole di esclusione e rivalsa; art. 19, gancio traino);

- clausole attinenti alle modalità di gestione del contratto con riduzione del premio assicurativo (art. 20 scatola nera; art. 21 ispezione preventiva del veicolo; art. 22, congegni per la rilevazione del tasso alcolemico) o con possibile aumento del premio assicurativo (art. 23, pagamento rateale; art. 24, sospensione delle garanzie).

Nello specifico, la struttura del contratto base suggerita dal legislatore ricalca lo schema tradizionale della polizza assicurativa, che giustappone all'oggetto una clausola che delimita il rischio (esclusioni); seguono le norme che disciplinano il rapporto 'dinamico' tra le parti; concludono le condizioni aggiuntive (eventuali e non necessarie) che consentono la personalizzazione del rischio.

Le condizioni essenziali

Oggetto di assicurazione

Nel delineare l'oggetto di assicurazione, il legislatore recepisce la definizione di circolazione espressa dalla giurisprudenza, giacché equipara al movimento del veicolo tutte le operazioni preliminari e successive ad esso, nonché la sosta e la fermata. Inoltre afferma l'obbligatorietà della copertura dei danni causati dalla circolazione del veicolo da chiunque guidato,

su strade di uso pubblico o in aree a queste equiparate (intendendo "per «Aree equiparate alle strade di uso pubblico»: le aree di proprietà di soggetti pubblici o privati cui può accedere una molteplicità di veicoli, persone e animali quali, a titolo di esempio, le stazioni di servizio, i parcheggi dei supermercati, i cantieri aperti al pubblico, i parcheggi dei terminal o delle imprese di logistica"); nonché su aree private (intendendo "per «Aree private»: le aree di proprietà di soggetti pubblici o privati cui possono accedere soltanto i veicoli autorizzati, quali, a titolo di esempio, cantieri recintati, garage e cortili; (ad esclusione delle aree aeroportuali civili e militari)").

La norma, se da una parte recepisce una prassi già seguita dal mercato, da altra, definendo le aree equiparate alle strade pubbliche e le aree private, consente di colmare gli spazi, sin ad ora, lasciati alla libera interpretazione degli operatori.



Esclusioni e rivalsa

I casi di esclusione sono quelli già ampiamente normati dalle compagnie, con rivalsa:

- guida senza patente
- guida con la patente scaduta (salvo che ricorra la presunzione della buona fede: punti della patente esauriti in assenza di comunicazione; guida con patente scaduta da meno di sei mesi,
- guida in stato di ebbrezza o sotto uso di stupefacenti),
- danni ai trasportati non in regola con le norme per il trasporto o con le istruzioni indicate nella carta di circolazione del veicolo,
- guida dell'allievo in assenza dell'istruttore accanto.

SENZA RIVALSA

- per i danni causati dalla partecipazione del veicolo a gare o competizioni sportive.

Per l'individuazione dei terzi danneggiati si dovrà invece fare riferimento alle definizioni, ove "per «Terzi danneggiati»: i soggetti, sia trasportati sia non trasportati, aventi diritto al risarcimento dei danni subiti a seguito di incidente. Non sono Terzi danneggiati e non hanno diritto al risarcimento dei danni: il conducente responsabile dell'incidente e, per i soli danni alle cose, i soggetti previsti dall'art. 129 del Codice.

Obblighi formativi (precontrattuali e contrattuali) a carico del Contraente

Le norme dettate per ridurre le asimmetrie informative sono contenute negli articoli 3 e 4 che disciplinano rispettivamente:

- le dichiarazioni false e reticenti del contraente, che causano la perdita dell'indennizzo e la cessazione dell'assicurazione, quando sono di tale importanza da incidere sulla valutazione del rischio assicurativo.
- gli aggravamenti del rischio assicurativo, per i quali vi è l'obbligo di comunicazione da parte del Contraente/Assicurato, pena la possibilità per la compagnia di agire in rivalsa in caso di danno causato a terzi.

Le norme sebbene richiamino la disciplina codicistica, per le dichiarazioni inesatte e reticenti, introducono una sorta di esimente di responsabilità in favore del conducente che ometta in buona fede di comunicare elementi rilevanti ai fini tariffari che la Compagnia possa reperire autonomamente facendo ricorso agli archivi informatici, a condizione che siano state emanate le disposizioni attuative per l'accesso.

Delimitazioni territoriali e temporali della copertura

Le delimitazioni territoriali e temporali dell'assicurazione non contengono alcuna novità.

La clausola sulla estensione territoriale della polizza ricalca quelle presenti sul mercato: la copertura vale non solo per il territorio italiano, ma anche in tutta Europa e in tutti i paesi che non siano barrati nella Carta Verde. La Carta verde deve essere consegnata dalla compagnia all'utente al momento della stipula del contratto. La garanzia opera alle condizioni in cui opera la responsabilità civile obbligatoria nella legge del paese in cui si verifica il sinistro. Così anche la clausola che disciplina la durata e la decorrenza della polizza recepisce le novelle normative introdotte dalla legge Bersani e successive: ordinariamente annuale, ma se prevista per più anni, decade alla scadenza pattuita senza possibilità di tacito rinnovo. Ogni anno la Compagnia deve avvisare il consumatore della prossima scadenza del contratto, con almeno trenta giorni di anticipo sulla scadenza. Il pagamento può avvenire anche con più rate annue, ma il ritardo superiore a 15 giorni determina la sospensione della polizza.



Pagamento del premio

Anche la clausola sul pagamento del premio riflette – sia pure in maniera scarna – la disciplina codicistica (che in realtà richiama).

Bene avrebbe fatto, per maggiore trasparenza, a fornire maggiori indicazioni circa le modalità del pagamento del premio (assegni, bonifici e/o danaro contante).

Variazioni in corso di contratto

Nel regolamentare i casi di variazione in corso di contratto, il contratto base stabilisce che in caso di trasferimento della proprietà del veicolo, il contraente può scegliere tra la risoluzione del contratto con rimborso del rateo, o la sostituzione del contratto per altro veicolo nella medesima classe, oppure la cessione del contratto all'acquirente. La regolamentazione riflette quella praticata dal mercato. Difetta di disciplinare le modalità di esercizio dell'onere della prova, ovvero di indicare la documentazione che il contraente dovrà produrre per dimostrare l'effettivo trasferimento di proprietà del veicolo (sul punto alcune compagnie fanno riferimento alla 'idonea documentazione', altra a "specificata documentazione").



Obblighi dell'assicuratore alla cadenza contrattuale

I principali obblighi posti a carico dell'assicuratore sono contenuti negli artt. 6 e 9 delle CgA.

L'art. 6 pone a carico dell'impresa l'obbligo di "avvisare il Contraente della scadenza del contratto con preavviso di almeno trenta giorni e a mantenere operante, non oltre il quindicesimo giorno successivo alla scadenza del contratto, la garanzia prestata con il precedente contratto fino all'effetto della nuova polizza (art. 170 -bis del Codice)".

L'art. 9, invece, stabilisce le modalità di rilascio dell'attestazione dello stato di rischio, la clausola si richiama alle norme di settore di secondo livello, sebbene precisi che l'attestazione vada rilasciata ad ogni scadenza annuale esclusivamente in via telematica: il cliente potrà 'scaricarla' facendo accesso al sito web della compagnia, nella propria area clienti.

Rispetto alla prassi seguita dal mercato nel contratto base si esclude che la Compagnia si possa astenere dal rilascio dell'attestato, come accade per alcuni contratti nei quali si prevede che:

'La Società non elabora l'Attestazione nel caso di:

- **contratti sospesi, qualora il Periodo di osservazione non risulti concluso;**
- **contratti che abbiano avuto una durata inferiore ad un anno;**
- **contratti che abbiano avuto efficacia inferiore ad un anno per il mancato pagamento di una rata di Premio;**
- **contratti annullati o risolti anticipatamente rispetto alla scadenza annuale, fatto salvo quanto**
- **sopra previsto per i casi di Furto, esportazione definitiva all'estero, documentata consegna in conto vendita, distruzione, demolizione o trasferimento della proprietà del Veicolo;**
- **cessione del contratto per trasferimento della proprietà del Veicolo assicurato, qualora il periodo di osservazione non risulti concluso'.**



La gestione dei sinistri

La denuncia di sinistro: dovrà essere effettuata mediante compilazione del modulo autorizzato dall'IVASS e comunicata entro tre giorni dal sinistro. In caso di colpevole omissione di denuncia del sinistro, la compagnia potrà esercitare la rivalsa sulle somme che abbia dovuto pagare in più al danneggiato "in ragione del pregiudizio sofferto (articolo 1915 del codice civile)".

La Compagnia, quindi, assume la gestione delle vertenze: se ne ha interesse, assume a nome dell'assicurato la sua difesa in sede stragiudiziale, civile o in sede penale, nominando legali o tecnici. Tuttavia non è previsto il rimborso delle spese che l'assicurato sostiene per la nomina di legali o tecnici che non siano state autorizzate dalla Compagnia.

Mette conto precisare che sul punto le norme che regolano la liquidazione dei sinistri nelle polizze presenti sul mercato è più completa. In un'ottica di trasparenza e tutela del consumatore disciplina in modo puntuale diritti e obblighi dell'assicurato e pregiudizi in caso di inadempimento, nonché le procedure risarcitorie (diretta o ordinaria) applicate (caso per caso).



Rinvii

Oltre ai rinvii alle norme di legge contenuti negli art. 12 (in ordine agli oneri accessori al premio) e 13 (per quanto non espressamente previsto dalle norme contrattuali), il contratto base delega alle Imprese la predisposizione della clausola che dovrà disciplinare la specifica formula tariffaria «Bonus Malus» o la tariffa assimilata «Sconto sul premio in assenza di sinistro». Imponendo alla Compagnia di mettere "a disposizione nel proprio sito internet e presso i «punti vendita» la Tabella contenente le regole di corrispondenza con il sistema di puro raffronto delle 18 classi di merito di conversione universale CU di cui al regolamento IVASS n. 9/2015, e successive modifiche".

Le condizioni aggiuntive

Il contratto base prevede che possano essere inserite in polizza, su proposta della compagnia, dalla stessa liberamente predisposte e previa accettazione del contraente, clausole aggiuntive (del tipo tassativamente previsto nel testo allegato al DM) che possono comportare variazioni sulla estensione della copertura assicurativa, oppure sulla gestione del contratto di assicurazione, con incidenza sui diversi prezzi dei premi di polizza, che dovranno essere singolarmente evidenziati dall'Impresa in fase di offerta.

Le clausole limitative della copertura con riduzione del premio

L'accettazione di queste clausole comporta delle limitazioni alle garanzie offerte dall'assicurazione, e ha come corrispettivo quindi la possibilità di ridurre il premio per il consumatore.

Si tratta delle seguenti clausole:

- **guida esperta: riservata a categorie di utenti sopra una certa età;**
- **guida esclusiva: ovvero il vincolo che solo il contraente possa guidare la vettura; e che in caso di sinistro con altra persona alla guida la compagnia non attivi la copertura assicurativa, o che l'attivi previa applicazione di una determinata franchigia fissa.**

Le clausole di ampliamento della copertura con aumento del premio

L'inserimento di queste clausole offre la possibilità di incidere sulle restrizioni di copertura assicurativa previste nel contratto base, e di eliminare o ridurre i rischi di rivalsa della compagnia assicuratrice. Ovviamente all'aumento di copertura corrisponde l'aumento del premio assicurativo. Si tratta precisamente di clausole di:

- aumento dei massimali minimi previsti per legge;
- limitazioni alle esclusioni e alle rivalse come indicate nel contenuto necessario del contratto;
- danni cagionati dal rimorchio o dal gancio di traino del veicolo.



Le clausole relative alla gestione del contratto che comportano una riduzione del premio

Sono quelle clausole che consentono alla compagnia di avere un maggior controllo sui rischi in cui incorre il Contraente nel corso del rapporto contrattuale, e quindi diminuiscono l'alea del contratto in favore dell'assicurazione, oppure consentono alla Compagnia di conoscere meglio le modalità di verifica del sinistro, per prevenire pagamenti non dovuti in caso di incertezza sulla dinamica dell'incidente. Queste clausole hanno come contropartita, la riduzione del premio assicurativo. Si tratta di clausole che consentono alla compagnia assicuratrice:

- l'installazione di scatole nere o dispositivi equivalenti per il rilevamento dei sinistri;
- l'ispezione preventiva del veicolo da parte della compagnia;
- l'adozione di sistemi di rilevamento del tasso alcolemico che impediscano la messa in moto del veicolo.

Le clausole relative alla gestione del contratto con aumento del premio

Soddisfano l'esigenza del Contraente di ottenere dei benefici nella gestione del rapporto assicurativo, dietro corrispettivo (aumento del premio).

Sostanzialmente sono due clausole di largo e frequente utilizzo, che prevedono:

- la rateizzazione del pagamento del premio;
- la sospensione della copertura assicurativa.

LO SCHEMA DI LEGGE PER IL CONTRATTO BASE

Sezione I DEFINIZIONI

Nel testo che segue si intendono:

per «**Codice**»: il codice delle assicurazioni private di cui al decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209 e successive modificazioni; per «Codice della strada»: il decreto legislativo

30 aprile 1992, n. 285, e successive modificazioni;

per «**r.c. auto**»: assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore;

per «**Impresa**»: l'impresa con la quale il Contraente stipula il contratto di assicurazione r.c. auto;

per «**Contratto Base**»: il contratto r.c. auto offerto dall'Impresa ai sensi dell'articolo 22 del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, presso i «punti vendita» dell'Impresa stessa ovvero, disponibile sul sito internet mediante il modello elettronico standard previsto dall'articolo 22, comma 6, del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221, e consultato dagli intermediari per le finalità di cui all'articolo 132 -bis del Codice, per i veicoli di cui all'art.133 del Codice, quali le autovetture, i motocicli ed i ciclomotori ad uso privato dei Consumatori (come definiti dall'articolo 3 del decreto legislativo 6 settembre 2005, n.206 e successive modificazioni, c.d. Codice del consumo), da assicurarsi con formula tariffaria Bonus Malus e con formula contrattuale «Guida libera», per importi di copertura pari ai Massimali minimi di legge vigenti al momento della stipulazione del contratto. Le condizioni di assicurazione sono predefinite dal Ministero dello sviluppo economico ai sensi del predetto articolo 22, ferma la libera determinazione del premio del contratto da parte dell'impresa;

per «**Contraente**»: colui che stipula il contratto di assicurazione con l'Impresa;

per «**Assicurato**»: il soggetto, anche diverso dal Contraente, la cui responsabilità civile è coperta dal contratto; il conducente, chiunque esso sia, il proprietario del veicolo, il locatario in caso di veicolo in leasing o l'usufruttuario o l'acquirente con patto di riservato dominio (articolo 2054 del Codice Civile e articolo 91 del Codice della strada di cui al decreto legislativo 30 aprile 1992, n. 285);

per «**Terzi danneggiati**»: i soggetti, sia trasportati, aventi diritto al risarcimento dei danni subiti a seguito di incidente. Non sono Terzi danneggiati e non hanno diritto al risarcimento dei danni: il conducente responsabile dell'incidente e, per i soli danni alle cose, i soggetti previsti dall'art. 129 del Codice;

per «**Carta Verde**»: il certificato internazionale di assicurazione, con cui l'impresa estende agli Stati indicati, le cui sigle non siano barrate, l'assicurazione r.c. auto prestata con il contratto;

per «**Veicolo**»: il veicolo indicato in polizza;

per «**Aree equiparate alle strade di uso pubblico**»: le aree di proprietà di soggetti pubblici o privati cui può accedere una molteplicità di veicoli, persone e animali quali, a titolo di esempio, le stazioni di servizio, i parcheggi dei supermercati, i cantieri aperti al pubblico, i parcheggi dei terminal o delle imprese di logistica;

per «**Aree private**»: le aree di proprietà di soggetti pubblici o privati cui possono accedere soltanto i veicoli autorizzati, quali, a titolo di esempio, cantieri recintati, garage e cortili;

per «**Bonus Malus**»: la tariffa Bonus Malus, o la tariffa assimilata Sconto sul premio in assenza di sinistro, liberamente predisposta dall'Impresa e applicata al contratto base r.c. auto, che prevede ad ogni scadenza annuale la variazione in aumento od in diminuzione del premio applicato all'atto della stipulazione in relazione al verificarsi o meno di sinistri nel periodo di osservazione;

per «**Periodo di osservazione**»: il periodo di effettiva copertura assicurativa preso in considerazione per l'osservazione di eventuali sinistri, e così distinto: a) periodo iniziale: inizia dal giorno della decorrenza del contratto r.c. auto e termina sessanta giorni prima della scadenza del periodo di assicurazione corrispondente alla prima annualità intera di premio; b) periodo successivo: ha durata di dodici mesi e decorre dalla scadenza del periodo precedente;

per «**Classe di merito CU**»: la classe di merito di conversione universale, spettante al veicolo secondo i «criteri di individuazione della classe di merito di conversione universale» previsti dal regolamento ISVAP n. 9/2015 e successive modificazioni, indicati nell'eventuale documentazione informativa richiesta dalla legge;

per «**Massimali minimi obbligatori di legge**»: i limiti minimi della copertura assicurativa del contratto base r.c. auto stabiliti dall'art.128 del Codice;

per «**Aggravamento del rischio**»: mutamenti che aggravano il rischio secondo quanto previsto dall'articolo 1898 del codice civile.

Sezione II CONDIZIONI DEL CONTRATTO BASE R.C.

Art. 1 - Oggetto del contratto base r.c

L'Impresa assicura i rischi della responsabilità civile per i danni causati dalla circolazione del veicolo indicato in polizza, da chiunque guidato, su strade di uso pubblico o in aree a queste equiparate, per i quali è obbligatoria l'assicurazione ai sensi dell'articolo 122 del Codice, impegnandosi a corrispondere, entro il limite dei Massimali minimi obbligatori per legge, le somme che, per capitale, interessi e spese, siano dovute dall'Assicurato a titolo di risarcimento di danni involontariamente cagionati a terzi dalla circolazione del veicolo indicato in polizza.

La sosta, la fermata, il movimento del veicolo e tutte le operazioni preliminari e successive sono espressamente equiparate alla circolazione.

L'Impresa assicura anche la responsabilità civile per i danni causati dalla circolazione, dalla sosta, dalla fermata, dal movimento del veicolo e da tutte le operazioni preliminari e successive equiparate alla circolazione in qualsiasi area privata, ad esclusione delle aree aeroportuali civili e militari salvo che nelle aree previste dall'articolo 6, comma 7, del

Codice della strada e dall'articolo 1, della legge 22 marzo 2012, n. 33 (Norme in materia di circolazione stradale nelle aree aeroportuali) ove permane la copertura assicurativa dei veicoli privati in circolazione.

Non sono assicurati i rischi della responsabilità per i danni causati dalla partecipazione del veicolo a gare o competizioni sportive di cui all'articolo 124 del Codice, alle relative prove ufficiali e alle verifiche preliminari e finali previste nel regolamento particolare di gara.

Art. 2 – Esclusioni e rivalsa

L'assicurazione non è operante esclusivamente nelle seguenti ipotesi:

se il conducente non è abilitato alla guida a norma delle disposizioni in vigore, sempreché, al momento del verificarsi del sinistro, al conducente risulti già comunicato il totale esaurimento dei punti della patente, ovvero l'abilitazione alla guida risulti scaduta da oltre sei mesi;

in caso di veicolo utilizzato per esercitazione alla guida, durante la guida dell'allievo, esclusivamente nel caso in cui al fianco di quest'ultimo non vi è una persona abilitata a svolgere le funzioni di istruttore e sempreché la presenza dell'istruttore sia prescritta dalla legge vigente;

per i danni subiti dai terzi trasportati, se il trasporto non è effettuato in conformità alle disposizioni vigenti od alle indicazioni della carta di circolazione;

nel caso di veicolo guidato da persona in stato di ebbrezza o sotto l'influenza di sostanze stupefacenti ovvero alla quale sia stata applicata la sanzione ai sensi degli artt. 186, 186 -bis e 187 del Codice della Strada.

Nei predetti casi, in cui è applicabile l'articolo 144 del Codice, l'impresa eserciterà diritto di rivalsa per le somme che abbia dovuto pagare al terzo in conseguenza dell'inopponibilità di eccezioni previste dalla citata norma.

Fermo restando il diritto di rivalsa nei confronti del conducente, in ipotesi di danni cagionati da conducente diverso dal proprietario del veicolo (ovvero dal locatario in caso di veicolo in leasing o dall'usufruttuario o dall'acquirente con patto di riservato dominio o dall'intestatario temporaneo ai sensi dell'articolo 94, comma 4 -bis, del Codice della strada), l'Impresa può esercitare il diritto di rivalsa anche nei confronti del proprietario (ovvero del locatario, dell'usufruttuario o dell'acquirente o dell'intestatario temporaneo) ad eccezione delle ipotesi previste dall'articolo 122 del Codice, comma 1 e comma 3, nelle quali il veicolo sia posto in circolazione contro la volontà del proprietario.

Art. 3 – Dichiarazioni inesatte e reticenze

Le dichiarazioni inesatte o le reticenze del Contraente relative a circostanze che influiscono sulla valutazione del rischio, possono comportare la perdita totale o parziale del diritto all'indennizzo, nonché la stessa cessazione dell'assicurazione; si applicano, al riguardo, le disposizioni degli articoli 1892, 1893 e 1894 codice civile.

Resta salva la buona fede del Contraente per tutti gli elementi rilevanti ai fini tariffari che l'impresa può acquisire direttamente ai sensi degli articoli 132, 133, 134 e 135 del Codice, a condizione che siano state emanate le disposizioni attuative per l'accesso, da parte delle imprese di assicurazione, agli archivi informatici previsti dalle predette norme del Codice.

Qualora sia applicabile l'articolo 144 del Codice, l'Impresa eserciterà diritto di rivalsa per le somme che abbia dovuto pagare al terzo in conseguenza dell'inopponibilità di eccezioni previste dalla citata norma

Art. 4 – Aggravamento di rischio

Il Contraente o l'Assicurato deve dare comunicazione scritta all'impresa di ogni aggravamento del rischio.

Gli aggravamenti di rischio non noti all'impresa possono comportare la perdita parziale del diritto all'indennizzo nonché la stessa cessazione dell'assicurazione (articolo 1898 del codice civile).

Qualora sia applicabile l'articolo 144 del Codice, l'impresa eserciterà diritto di rivalsa per le somme che abbia dovuto pagare al terzo in conseguenza dell'inopponibilità di eccezioni previste dalla citata norma.

Art. 5 - Estensione territoriale

L'assicurazione vale per il territorio della Repubblica italiana, della Città del Vaticano, della Repubblica di S. Marino e degli Stati dell'Unione europea, nonché per il territorio dell'Islanda, del Liechtenstein, della Norvegia, del Principato di Monaco, della Svizzera, la Serbia e di Andorra.

L'assicurazione vale altresì per il territorio degli altri Stati le cui sigle internazionali indicate sulla Carta Verde non siano barrate. L'Impresa è tenuta a rilasciare la Carta Verde.

La garanzia è operante secondo le condizioni ed entro i limiti della legislazione nazionale concernente l'assicurazione obbligatoria r.c. auto in vigore nello Stato di accadimento del sinistro, ferme le maggiori garanzie previste dal contratto.

Qualora il contratto in relazione al quale è rilasciata la Carta Verde cessi di avere validità nel corso del periodo di assicurazione e comunque prima della scadenza indicata sulla Carta Verde, il Contraente è obbligato a farne immediata restituzione all'Impresa. La Carta Verde è valida per lo stesso periodo di assicurazione per il quale sono stati pagati il premio o la rata di premio relativi al contratto.

Art. 6 – Decorrenza e durata

Salvo diversa pattuizione, il contratto ha effetto dalle ore 24,00 del giorno in cui sono stati pagati il premio o la prima rata di premio relativi al contratto; in ipotesi di pagamento rateale, se alla scadenza convenuta il Contraente non paga la rata successiva, l'assicurazione resta sospesa dalle ore 24,00 del quindicesimo giorno successivo a quello della scadenza del pagamento (articolo 1901, commi 1 e 2, del codice civile).

Il contratto ha durata annuale o, su richiesta del Contraente, di anno più frazione, si risolve automaticamente alla sua scadenza naturale e non può essere tacitamente rinnovato, in deroga all'articolo 1899, commi 1 e 2, del Codice civile.

L'Impresa è tenuta ad avvisare il Contraente della scadenza del contratto con preavviso di almeno trenta giorni e a mantenere operante, non oltre il quindicesimo giorno successivo alla scadenza del contratto, la garanzia prestata con il precedente contratto fino all'effetto della nuova polizza (art. 170 -bis del Codice).

Il premio è sempre interamente dovuto anche se sia stato pattuito il frazionamento dello stesso in più rate.

Art. 7 – Pagamento del premio

Salvo quanto previsto dall'articolo 23, il premio deve essere pagato in un'unica soluzione all'atto della stipulazione del contratto con le modalità indicate dall'impresa, contro rilascio di quietanza emessa dall'impresa stessa che indica la data del pagamento e reca la firma

della persona autorizzata a riscuotere il premio.

Al pagamento del premio, l'Impresa, o un soggetto da questa autorizzato, rilascia i documenti previsti dalla normativa vigente.

Art. 8 – Trasferimento di Proprietà del veicolo e cessazione del rischio

Il trasferimento di proprietà del veicolo o il suo deposito in conto vendita, nonché le ipotesi di cessazione del rischio per demolizione, esportazione, cessazione definitiva della circolazione (articolo 103 del Codice della strada), di cessazione del rischio per furto, rapina o appropriazione indebita e per perdita di possesso per qualsivoglia titolo, comprovati dalla documentazione prescritta dalle disposizioni vigenti, determinano, a scelta del Proprietario venditore nel caso di vendita o consegna in conto vendita e del Contraente, uno dei seguenti effetti:

a) risoluzione del contratto di assicurazione, con diritto al rimborso del rateo di premio relativo al residuo periodo di assicurazione, al netto dell'imposta pagata e del contributo obbligatorio al Servizio sanitario nazionale; nel caso di cessazione del rischio per furto o rapina o appropriazione indebita, l'impresa effettua il rimborso del residuo rateo di premio netto a decorrere dal giorno successivo alla data di presentazione della denuncia

all'Autorità competente;

b) sostituzione del contratto per altro veicolo che rientri nella medesima classe, come indicata dall'art. 47 del Codice della strada, di quello precedentemente assicurato e di proprietà dello stesso soggetto Assicurato (o da questo locato in leasing), con eventuale congruaggio del premio sulla base della tariffa applicata al contratto sostituito;

c) cessione del contratto di assicurazione all'acquirente del veicolo; in tal caso il venditore, eseguito il trasferimento di proprietà, è tenuto a dare immediata comunicazione della cessione del contratto all'acquirente ed all'impresa, la quale prenderà atto della cessione provvedendo al rilascio all'acquirente dei documenti previsti dalla normativa vigente.; ai sensi dell'articolo 1918 del codice civile il venditore del veicolo è tenuto al pagamento

dei premi successivi fino al momento di detta comunicazione; il contratto ceduto si estingue alla sua naturale scadenza e l'impresa non rilascerà l'attestazione dello stato di rischio; per l'assicurazione dello stesso veicolo il cessionario dovrà stipulare un nuovo contratto

Art. 9 – Attestazione dello stato di rischio

In occasione di ciascuna scadenza annuale del contratto, ai sensi delle disposizioni in vigore (articolo 134 del Codice, reg. IVASS n. 9/2015, e successive modificazioni), l'Impresa rilascia l'attestazione dello stato di rischio al Contraente, al proprietario, ovvero all'usufruttuario, all'acquirente con patto di riservato dominio o al locatario in caso di contratti di leasing, per via telematica mettendola a disposizione dei propri clienti nell'area a questi riservata del proprio sito web, consentendo altresì, su richiesta degli aventi diritto, modalità di consegna aggiuntive (commi 4 e 8 dell'art. 7 del regolamento IVASS, n. 9/2015).

Nei casi di: annullamento o anticipata risoluzione del contratto rispetto alla scadenza; cessazione del contratto per alienazione del veicolo assicurato, per deposito in conto vendita, per furto o per demolizione, esportazione definitiva o definitiva cessazione della circolazione del veicolo (articolo 103 Codice della strada); efficacia inferiore all'anno per il mancato pagamento di una rata di premio (art. 1901, comma 2, codice civile); l'impresa rilascia l'attestazione solo a condizione che sia concluso il periodo di osservazione.

All'atto della stipulazione di altro contratto l'impresa acquisisce direttamente l'attestazione dello stato del rischio relativa al veicolo da assicurare, mediante utilizzo della Banca dati ATRC, di cui al comma 2 dell'art. 134 del Codice.

Art. 10 – Denuncia di sinistro

La denuncia del sinistro deve essere redatta sul modulo approvato dall'IVASS ai sensi dell'articolo 143 del Codice e successive modificazioni ed integrazioni e deve contenere l'indicazione di tutti i dati relativi alla polizza ed al sinistro così come richiesto nel modulo stesso.

La predetta denuncia deve essere presentata entro tre giorni da quello in cui il sinistro si è verificato o l'Assicurato ne sia venuto a conoscenza (articolo 1913 del codice civile).

Alla denuncia devono far seguito, nel più breve tempo possibile, le notizie, i documenti e gli atti giudiziari relativi al sinistro. A fronte di omissione dolosa o colposa nella presentazione della denuncia di sinistro, nonché nell'invio di documentazione o atti giudiziari, l'impresa ha diritto di rivalersi in tutto o in parte per le somme che abbia dovuto pagare al terzo danneggiato in ragione del pregiudizio sofferto (articolo 1915 del codice civile).

Per la disciplina relativa al risarcimento del danno ed alle procedure liquidative si applicano le disposizioni di cui al Titolo X, Capo III, IV e V del Codice.

Art. 11 – Gestione delle vertenze

L'impresa, previa comunicazione al Contraente assume, fino a quando ne ha interesse, a nome dell'Assicurato, la gestione stragiudiziale e giudiziale delle vertenze nei confronti di terzi in qualunque sede nella quale si discuta del risarcimento del danno, designando, ove occorra, legali o tecnici. Ha altresì facoltà di provvedere per la difesa dell'Assicurato in sede penale, sino all'atto della tacitazione dei danneggiati. L'impresa non riconosce le spese incontrate dall'Assicurato per i legali o tecnici che non siano da essa designati o la cui nomina non sia stata preventivamente autorizzata e non risponde di multe od ammende né delle spese di giustizia penali.

Art. 12 – Oneri a carico del contraente

Le imposte, le tasse e tutti gli altri oneri stabiliti per legge, presenti e futuri, relativi al premio, al contratto ed agli atti da esso dipendenti, sono a carico del Contraente anche se il pagamento ne sia stato anticipato dall'impresa.

Art. 13 – Rinvio a norme di legge

Per quanto non espressamente regolato dal presente contratto valgono le norme legislative e regolamentari vigenti.

Art. 14 - Bonus Malus / Sconto sul premio in assenza di sinistro (da compilarsi a cura dell'impresa)

La seguente clausola disciplina la specifica formula tariffaria «Bonus Malus» o la tariffa assimilata «Sconto sul premio in assenza di sinistro», liberamente predisposta dall'impresa per determinare il prezzo del contratto base.

L'impresa mette a disposizione nel proprio sito internet e presso i «punti vendita» la Tabella contenente le regole di corrispondenza con il sistema di puro raffronto delle 18 classi di merito di conversione universale CU di cui al regolamento IVASS n. 9/2015, e successive modificazioni.

CONDIZIONI AGGIUNTIVE AL CONTRATTO BASE

Le seguenti condizioni, la cui offerta è rimessa alla libera valutazione ed iniziativa dell'impresa, possono comportare una limitazione o un'estensione del rischio assicurato e della copertura assicurativa e possono determinare una diminuzione o un aumento dei premi o diverse modalità di gestione del contratto.

Nell'offrire dette condizioni, l'Impresa deve dare evidenza agli effetti contrattuali di ciascuna di esse.

Parte I

CLAUSOLE LIMITATIVE DELLA COPERTURA ASSICURATIVA CON RIDUZIONE DEL PREMIO

Art. 15 - Guida esclusiva

(clausola limitativa della copertura assicurativa in ragione del vincolo di guida esclusiva del veicolo indicato in polizza da parte del Contraente).

Art. 16 - Guida esperta

(clausola limitativa della copertura assicurativa in ragione del vincolo di guida riservato solo a conducenti con età superiore a quella prevista dall'impresa).

Parte II

CLAUSOLE DI AMPLIAMENTO DELLA COPERTURA ASSICURATIVA CON AUMENTO DEL PREMIO

Art. 17 - Aumento massimali minimi di legge

(clausola di ampliamento della copertura assicurativa in ragione dell'innalzamento dei massimali rispetto a quanto disciplinato dal precedente articolo 1 – Oggetto del Contratto base r. c. auto).

Art. 18 - Limitazioni delle esclusioni e rivalsa

(clausola di ampliamento della copertura assicurativa in ragione di limitazioni alla disciplina delle esclusioni e delle rivalse di cui al precedente articolo 2 – Esclusioni e rivalse).

Art. 19 - Danni a terzi cagionati da gancio traino e, durante la marcia, dal rimorchio munito di targa propria e regolarmente trainato

(Qualora installato ed omologato, sono inoltre compresi nella copertura assicurativa i danni involontariamente cagionati a terzi dal gancio di traino del veicolo e, qualora venga dichiarato in polizza che il veicolo è adibito al traino di un rimorchio munito di targa propria, i danni involontariamente cagionati dal rimorchio regolarmente trainato dal veicolo).

Parte III

CLAUSOLE ATTINENTI ALLE MODALITÀ DI GESTIONE DEL CONTRATTO CON RIDUZIONE DEL PREMIO ASSICURATIVO

Art. 20 - Sistemi di rilevazione a distanza del comportamento del Veicolo

(Nel caso in cui vengono installati, su proposta dell'impresa di assicurazione, o sono già presenti e portabili meccanismi elettronici che registrano l'attività del veicolo, denominati «scatola nera» o equivalenti, ovvero ulteriori dispositivi, individuati, per i soli requisiti funzionali minimi necessari a garantire l'utilizzo dei dati raccolti, in particolare, ai fini tariffari e della determinazione della responsabilità in occasione dei sinistri, di cui al comma 1, lettera b), dell'art. 132 -ter del Codice.)

Art. 21 - Ispezione preventiva del veicolo

(Nel caso in cui, su proposta dell'impresa di assicurazione, i soggetti che presentano proposte per l'assicurazione obbligatoria accettano di sottoporre il veicolo a ispezione da eseguire a spese dell'impresa di assicurazione, di cui al comma 1, lettera a), dell'art. 132 -ter del Codice).

Art. 22 - Sistemi di rilevazione del tasso alcolemico

(Nel caso in cui vengono installati, su proposta dell'impresa di assicurazione, o siano già presenti, meccanismi elettronici che impediscono l'avvio del motore qualora sia riscontrato nel guidatore un tasso alcolemico superiore ai limiti stabiliti dalla legge per la conduzione di veicoli a motore, di cui al comma 1, lettera c) dell'art. 132 -ter del Codice).

Parte IV

CLAUSOLE ATTINENTI ALLE MODALITÀ DI GESTIONE DEL CONTRATTO CON POSSIBILE AUMENTO DEL PREMIO ASSICURATIVO

Art. 23 - Pagamento rateale

(In parziale deroga del precedente articolo 7 – Pagamento del premio, il premio può essere pagato in rate _____ di pari importo, delle quali la prima all'atto della stipulazione del contratto e la/e successiva/e entro la/e data/e indicata/e in polizza, con le modalità indicate dall'impresa.

Al pagamento della prima rata del premio, l'impresa, o un soggetto da questa autorizzato, rilascia il certificato di assicurazione e la Carta Verde secondo quanto previsto dalle disposizioni in vigore).

Art. 24 - Sospensione della copertura assicurativa

(clausola attinente alle modalità di gestione del contratto).

L'agente risponde dell'**ILLECITO** del sub-agente

La responsabilità ex art. 2049 c.c. del datore di lavoro per il **danno cagionato a terzi dal proprio dipendente**

a cura di Avv. Luca Sechi

In virtù del principio in base al quale ciascuno deve rispondere dei danni cagionati a terzi dalle persone che impiega al proprio servizio, l'art. 2049 c.c. prevede la responsabilità del preponente per i danni arrecati dal fatto illecito del preposto commessi nell'esercizio delle incombenze a cui è quest'ultimo è adibito.

I presupposti per l'applicabilità della norma sono rappresentati, da un lato, dall'esistenza di un rapporto giuridico tra preponente e preposto e, dall'altro, dal collegamento tra il fatto dannoso commesso dal preposto e le mansioni da questo espletate.

Data l'indeterminatezza dei presupposti soggettivi, anche rappresentata dai termini "padrone" e "committente" utilizzati dalla norma, più volte la giurisprudenza ha fatto rientrare nell'alveo di applicabilità della medesima i rapporti più disparati, escludendo che il rapporto di preposizione dovesse necessariamente coincidere con il rapporto di subordinazione e ricomprendendo anche i vincoli di carattere occasionale e temporaneo, ovvero l'inserimento del preposto nell'organizzazione del preponente, così pericolosamente dilatando la sfera di responsabilità del preponente.

La responsabilità del preponente è stata quindi riconosciuta ai rapporti che legano: la società di intermediazione al promotore finanziario (Cass. n. 12448/2012; Cass. n. 17393/2009); la compagnia di assicurazioni al suo agente (Cass. n. 5370/2009); il notaio ed il suo coadiutore (Cass. n. 3433/1981) ed altri ancora.

Dall'esame delle pronunce giurisprudenziali si può evincere che ai fini dell'imputabilità del danno al preponente non è necessaria la presenza di un rapporto di lavoro subordinato né tantomeno lo svolgimento di un'attività di carattere economico, ma solo l'esistenza nel caso concreto di circostanze dalle quali trarre evidenza dell'esistenza di poteri di direzione e controllo del preponente sul preposto.

Riguardo al nesso di causalità, la giurisprudenza più risalente escludeva la responsabilità del preponente in tutti i casi nei quali la condotta del preposto deviava dal normale esercizio delle mansioni ad egli affidate. Allo stato, invece, l'orientamento giurisprudenziale più consolidato ritiene sussistente la responsabilità del preponente nei casi in cui si sia verificato un rapporto di necessaria occasionalità tra incombenze affidate e fatto del preposto, anche



quando quest'ultimo abbia ecceduto i limiti delle mansioni affidategli, abbia violato gli ordini ricevuti od abbia agito dolosamente, anche con violazione di norme penali, e nel proprio esclusivo interesse. Ciò che conta secondo la Suprema Corte è l'esistenza di un collegamento funzionale o strumentale tra l'incarico attribuitogli e l'evento lesivo.

La responsabilità ex art. 2049 c.c. si atteggia chiaramente in termini di responsabilità oggettiva per fatto altrui e pone all'origine dell'obbligazione risarcitoria non più la colpa in eligendo o in vigilando del preposto ma bensì la riferibilità della condotta colposa all'area di rischio del preponente, il quale, servendosi di altri per lo svolgimento della propria attività, si vede imputati i danni che derivino a terzi. Evidentemente si tratta di un criterio di allocazione dei rischi nel quale i danni cagionati a terzi dal fatto illecito dei dipendenti sono posti a carico del preponente in considerazione dell'antico principio cuius commoda eius et incommoda e, quindi, della circostanza secondo cui quest'ultimo, traendo vantaggio dall'attività commissionata, dovrà rispondere anche dei rischi derivanti da tale attività.

La recente Sentenza della Suprema Corte (Cassaz. Civ., Sez. III, Sentenza n. 23973 del 26 settembre 2019) risulta paradigmatica di quanto sopra riportato.

Ed invero, nel risolvere l'impugnazione proposta da un assicurato nei confronti di una sentenza resa dalla Corte di Appello di Padova che in accoglimento di un unico motivo di gravame proposto da una compagnia assicuratrice riformava una sentenza di primo grado ritenendo insussistente la responsabilità dell'impresa di assicurazioni per il fatto del sub-agente per difetto di qualificata relazione tra assicurazione e sub-agente e per difetto di occasionalità necessaria, la Suprema ha statuito che:

“... oltre alla pacifica sussistenza di una diretta responsabilità dell'assicuratore proponente nei casi in cui sia quest'ultimo ad attribuire i poteri di rappresentanza direttamente al sub-agente, criteri di ragionevolezza impongono di ritenere operative tutte le tutele offerte dall'art. 2049 c.c. anche con riferimento a quelle strutture imprenditoriali che operano attraverso una rete di agenzie consentendo ai sub-agenti di agire usando i locali e la carta intestata della compagnia. Il nesso di occasionalità necessaria tra l'attività del sub-agente e il proponente sussiste,

dunque, nel caso in cui al sub-agente venga consentito, per l'esercizio della propria attività, l'uso – continuativo, protratto nel tempo, pubblico e notorio – dei locali della sede dell'assicurazione, nonché l'utilizzo della carta intestata della società di assicurazioni, con abilitazione tout court a vendere prodotti del preponente, nonché in presenza di Accordo Nazionale di categoria richiamato nella stessa Sentenza impugnata, dal quale si evinca la pacifica conoscenza da parte del preponente della circostanza secondo cui gli agenti operassero attraverso sub-agenti. La ravvisata sussistenza del nesso di occasionalità necessaria rende pleonastico ogni richiamo al principio dell'apparenza colposa, esonerando il giudice da ogni verifica in fatto ad essa relativa, atteso che tale principio assume rilievo solamente laddove debba escludersi l'esistenza di un rapporto giuridicamente rilevante, ai fini dell'art. 2049 c.c., tra preponente e agente o sub-agente. Invero, l'agente di un'impresa di assicurazioni è responsabile delle condotte illecite del sub-agente anche quando esse esorbitino dalle incombenze ad esso attribuite quando – in applicazione del principio

dell'apparenza del diritto – sussiste il doppio presupposto della buona fede incolpevole del terzo danneggiato per un verso e della colpa del preponente. Tale armonica ricostruzione dell'istituto consente di riportare ad unità quanto affermato da questa Corte nella sentenza del 4 novembre 2014 n. 23448 in tema di responsabilità dell'agente per condotta del sub-agente.

Nell'occasione, questa Corte, aveva ribadito il principio di responsabilità dell'agente di un'impresa di assicurazioni, ai sensi dell'art. 2049 c.c., per i danni arrecati a terzi dalle condotte illecite del sub-agente suo diretto preposto quando tali condotte siano riconducibili alle incombenze a lui attribuite, precisando che, quando le condotte del sub-agente esorbitano dalle predette incombenze, l'agente è responsabile in applicazione del principio dell'apparenza del diritto, purché sussista la buona fede incolpevole del terzo danneggiato e l'atteggiamento colposo del preponente (cioè l'agente), desumibile dalla mancata adozione delle misure ragionevolmente idonee, in rapporto alla peculiarità del caso, a prevenire le condotte devianti del preposto”.

Chi è Avv. Luca Sechi

socio fondatore

Studio Legale Associato OGGIANO – SECHI
Viale Umberto I n. 28 – 07100 - SASSARI



Lo SNA per garantire la centralità dell'agente nel mercato assicurativo italiano

Il Sindacato Nazionale degli Agenti di assicurazione festeggia il primo centenario dalla sua fondazione

Una lunga storia fatta di competenza professionale e di assistenza alla clientela, ma anche di passione nel prestare un servizio di elevata qualità al cittadino.

Con la coscienza rivolta al valore sociale delle assicurazioni in una società nella quale il welfare arretra lasciando imprese, professioni, famiglie indifese nell'affrontare il loro quotidiano bisogno di sicurezza.

Con lo sguardo indirizzato al futuro alle prese con una tecnologia invadente che intende sostituirsi all'essere umano in uno scenario caratterizzato da nuove figure non professionali inadeguate a soddisfare le reali esigenze della clientela.

Lo Sna da oltre cento anni tutela i diritti e gli interessi dei suoi quasi 9.000 soci, ponendosi sempre al fianco del consumatore.



MyD&O®

Tutti gli Organi di Gestione
e Controllo della Società
sono al sicuro.



Connect with more.

Seguici su  
www.bridgeinsurance.it



Coverholder at **LLOYD'S**

Coverholder di Lloyd's Insurance Company S.A.
Società controllata dai Lloyd's ed autorizzata dalla National Bank of Belgium.