Anno XXVIII n. 149
Gennaio-Febbraio-Marzo 2024
Pubblicazione trimestrale

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione dal 1919

L'Agente di Assicurazione



In 10.000 per contare in Italia e in Europa

10
IL PUNTO DEL PRESIDENTE
di Andrea Pieri

24
UN NUOVO RECORD
di Giacomo Aneddda

42
A CIASCUNO IL PROPRIO RUOLO
di Roberto Bianchi

POSTE ITALIANE S.P.A.
SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE – 70% C1/FI/0213





“L'agente di Assicurazione, sempre al tuo fianco”

www.snachannel.it

www.snaservice.it

dal 1919

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione





L'Agente
di Assicurazione

Anno XXVIII n. 149 Gennaio-Febbraio-Marzo 2024

Pubblicazione trimestrale

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione dal 1919

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

Responsabile Stampa e Comunicazione
Claudio Demozzi
claudio.demozzi@gmail.com

Direttore Responsabile
Roberto Bianchi
direttore.snachannel@gmail.com

Componenti Gruppo di Lavoro
Giacomo Anedda, Marco Becchio, Alessandro Ceccarelli, Marianna Pantano, Roberto Pecoraro, Andrea Pieri, Roberto Pisano, Mauro Pomata, Tiziano Salerno, Franco Domenico Staglianò, Salvatore Tramacere

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
Gennaio-Febbraio-Marzo 2024
Riproduzione Vietata
Chiuso in Redazione il giorno
11 Marzo 2024

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 USPI



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

COLLABORANO ALLA RIVISTA



Claudio Demozzi

Presidente Nazionale Sna



Roberto Bianchi

Direttore Responsabile di Snachannel e L'Agente di Assicurazione

Mi sono laureato in Filosofia con tesi di laurea in Filosofia del linguaggio nel 1981. Dal 1986 svolgo l'attività di Agente di assicurazione plurimandatario, avendo collaborato nel tempo con Allianz, Axa, Lloyd's, Italiana, Tua, Donau, Nobis, Navale, Uca, Tutela Legale Spa, Global e Europe Ass.ce. Dal 1998 sono iscritto all'Ordine dei Giornalisti e ho partecipato alla creazione delle riviste di settore "Il Notiziario" house organ dell'Unione Italiana Agenti Ras e "Meta" per conto dell'Intergruppo Agenti Allianz. In entrambe queste associazioni di rappresentanza ho ricoperto la carica di Presidente nazionale. Nel 2013 lo Sna mi ha affidato l'incarico di Direttore responsabile di "L'Agente di Assicurazione" e nell'anno successivo di "Snachannel". Dal 2015 sono iscritto al Registro dei formatori professionisti dell'AIF. Fare il sindacalista e scrivere costituiscono le mie vere passioni e dal momento che scrivo di Sindacato mi sento molto appagato, non soltanto professionalmente. Al rugby, che pratico tutt'ora nonostante l'età non mi aiuti, devo il coraggio di dire sempre quello che penso, ma anche la coerenza di fare quello che dico, costi quel che costi.



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 67 anni nel settore assicurativo, gli ultimi 24 da agente. Da tre anni sono giornalista pubblicista. 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. Tendenzialmente 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 e mio figlio Andrea Anedda.
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.

COLLABORANO ALLA RIVISTA



Marianna Pantano

Componente del Gruppo di lavoro Comunicazione

Ho masticato pane e assicurazione sin da quando ho memoria. Mi sono laureata in Lingue e Letterature Straniere nel 1993 con una tesi in Psicolinguistica, ma non ho mai smesso di studiare, di cercare tra le parole le soluzioni.
Nel 2023 ho conseguito il titolo di dottore in Economia Comportamentale e Scienze Neuro Cognitive applicate al Marketing.
La mia passione è l'umanità.



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.



Paolo De Angelis

Avvocato

Laureato in Giurisprudenza presso l'Università di Firenze, ha subito intrapreso l'attività professionale di Avvocato, iniziando la propria attività nel settore assicurativo. Patrocinante in Cassazione con attività prevalente in materia di distribuzione assicurativa, è abilitato all'insegnamento delle materie giuridiche ed economiche presso Istituti Superiori dello Stato. È stato legale fiduciario della Sez. Provinciale Sna di Firenze e ha collaborato con il Gruppo Agenti Aurora e con il Gruppo Agenti Toro per la formazione e l'aggiornamento degli iscritti. Ha collaborato con le riviste Finanza e Diritto e Insurance Daily curando diverse rubriche specializzate nel settore assicurativo. Ha preso parte ai procedimenti per pubblica consultazione promossi da Ivass in particolare del Reg. 35/10 ed è stato iscritto come Arbitro presso il Collegio Arbitrale della Cciaa di Firenze per le materie societarie ed assicurative.



Franco Domenico Staglianò

Componente del Gruppo di lavoro della stampa

Sono un lavoratore pendolare automunito, sposato, padre di due splendide ragazze, impegnato in vari ruoli all'interno di Sna e con diverse passioni (la musica, il basket, la lettura, l'enigmistica) come si conviene ad un pigro iperattivo che deve fare mille cose, senz'altro per sentirsi utile, ma anche per soddisfazione personale. E nonostante oltre un trentennio in Generali, tra organizzazione produttiva prima e mandato agenziale poi, senza ricorrere a gesti apotropaici, 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 e dottore in scienze economiche

Giudice Onorario di Tribunale penale di Bari (già Giudice del Lavoro).
Esperto e formatore in diritto, tecnica ed economia delle assicurazioni e della responsabilità civile.
Consulente privacy, IDD e compliance di agenzia.
Fiduciario e consulente legale di Agenzie e di Gruppi Agenti.
Tutor della scuola forense barese.
Cultore del diritto: collabora con primarie riviste giuridiche, quali 'Il Foro Italiano' e 'Danno e Responsabilità'; autore di monografie in materia di responsabilità civile auto, sanitaria, ambientale; è stato assistente alla cattedra di diritto privato e del lavoro dell'Università E-Campus e docente a contratto della Scuola di Specializzazione delle Professioni legali della Libera Università del Mediterraneo.

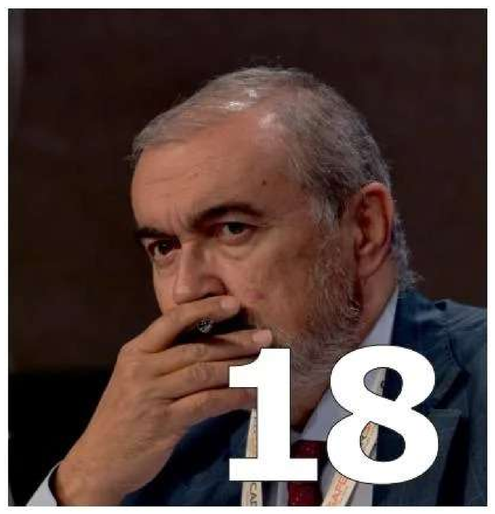
L'Agente di Assicurazione

SOMMARIO

















9 EDITORIALE
Breve riflessione sul cambiamento
di Roberto Bianchi

10 IL PUNTO DEL PRESIDENTE
Successi e criticità in un quadro di...
di Andrea Pieri

14 SINDACATO
PartecipAzione attiva
di Marianna Pantano

18 SINDACATO
Il bene e il male
di Roberto Pisano

20 SINDACATO
Il nucelo di intervento rapido promosso...
di Giacomo Anedda

24 SINDACATO
Lo Sna segna un nuovo record
di Giacomo Anedda

30 SINDACATO
L'insostituibile ruolo dell'agente
di Giacomo Anedda

32 SINDACATO
Lo Sna mi ha restituito la dignità
di Roberto Pecoraro

SOMMARIO





34 SINDACATO
Un provvedimento penalizzante e inutile
di Filippo Guttadauro La Blasca

38 SINDACATO
La vetrina e il retrobottega
di Franco Domenico Staglianò





42 SINDACATO
A ciascuno il proprio ruolo
di Roberto Bianchi

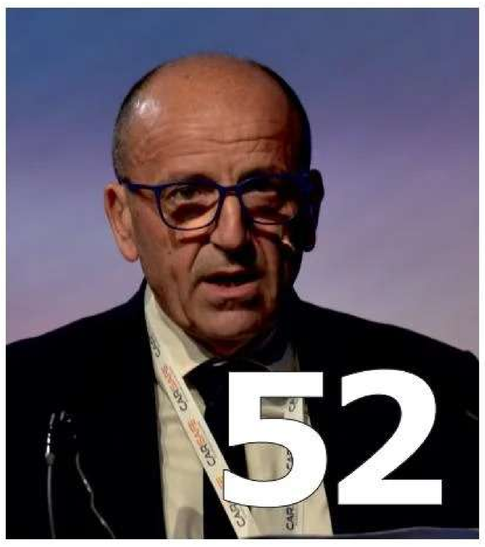
44 SINDACATO
La natura parasubordinata dell'agente
di Roberto Bianchi





46 SINDACATO
L'integrazione Sna, Stato, Ania
di Roberto Bianchi

48 SINDACATO
Le condizioni ambientali sono favorevoli
di Roberto Bianchi

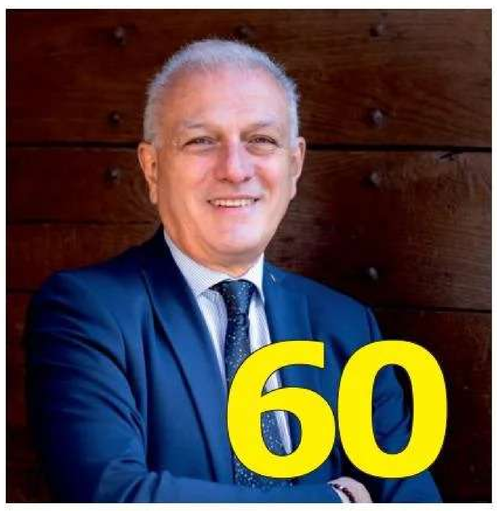


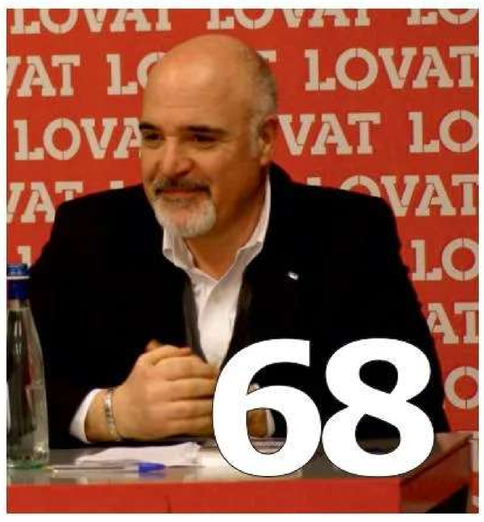
52 FORMAZIONE
La nostra Amerigo Vespucci
di Salvatore Tramacere

L'Agente di Assicurazione

SOMMARIO

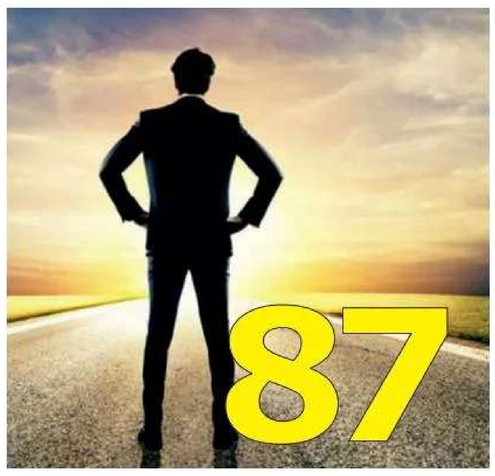
















56 FORMAZIONE
Per 100 anni ancora...
di Salvatore Tramacere

60 ATTIVITÀ ISTITUZIONALE
Attenzione alle specificità del mercato italiano
di Roberto Bianchi

68 NORMATIVA
Ne sentivamo davvero l'esigenza?
di Massimo Quezel

72 NORMATIVA
Il MUP è una vera semplificazione?
di Fabio Antonio Luca Occhiuto

74 NORMATIVA
Tra Dlgs e innovazioni
di Tiziano Salerno

87 CONFCONSUMATORI
Generazione F Generiamo futuro
di Martina Alfieri

88 GIURISPRUDENZA
Risarcimento del danno biologico...
a cura dell'Avv. Marco Festelli

90 89° COMITATO CENTRALE SNA
Con Lucio nel cuore
di Franco Domenico Staglianò

L'Agente di Assicurazione

SOMMARIO





92 DAL TERRITORIO
La Sicilia presenta il progetto GLAVE
di Tiziano Salerno

96 GRUPPI AGENTI
La lunga notte del Ga-Gi
di Franco Domenico Staglianò





100 MERCATO
Sarebbe ora di fare chiarezza
di Roberto Bianchi

104 MERCATO
Alle banche piace vendere le polizze
di Roberto Pisano





108 MERCATO
L'Importanza delle fonti di informazione
di Tiziano Salerno

114 SISTEMA PENSIONISTICO
Perché la previdenza pubblica?
di Franco Franzosini





120 NON SOLO BUSINESS
Il vero volontario arricchisce...
di Andrea Pieri

123 INIZIATIVE
Una scommessa vinta nel nome dell'arte
di Giacomo Anedda

127 RECENSIONI
Le quattro giornate di Viola





128 RECENSIONI
I segreti per ottenere il giusto risarcimento

Emporio Assicurativo .it



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 "mutalità 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

ABYBROKER Emporio Assicurativo

ABYBroker Srl in partnership con SNA

SNA Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Roberto Bianchi

L'Agente di Assicurazione

Breve riflessione sul cambiamento



Un venticello fastidioso, penetrato attraverso le finestre aperte dalle nuove generazioni, spira nei corridoi di molti corpi intermedi che rappresentano settori spesso importanti della società civile, turbando la tranquillità dei vertici che, subentrati ai predecessori sulla spinta del rinnovamento, finiscono fatalmente col riproporre se stessi all'infinito, spinti da autoreferenzialità mista a malcelato culto della propria persona. Il contrasto è tangibile, tanto per fare un paio di esempi eccellenti, nella Forza Italia del dopo Berlusconi, ove molti invocano la rigenerazione del partito rimanendo inascoltati dall'apparato conservatore in carica, ma anche nel Pd di Elly Schlein, incarnazione del cambiamento, in cui l'area pre-rottamazione renziana continua ad affilare le lame in attesa della rivincita.

In vero appare del tutto comprensibile che all'interno di un soggetto collettivo impegnato a rappresentare una collettività possano verificarsi conflitti di genere causati dalla tendenza della componente maschile a marginalizzare le donne nell'occupazione delle cariche apicali, o che possano svilupparsi scontri generazionali provocati dalle giovani leve desiderose di marcare una significativa discontinuità nelle strategie e nelle prassi operative utilizzate dall'apparato dominante da loro considerato antiquato.

Senonché, mentre tutti invocano il bene comune, risulta evidente a chiunque osservi questo fenomeno con un minimo di distacco, come la spinta al rinnovamento provenga sempre dalla minoranza quando si fa opposizione organizzata, mentre la maggioranza che governa si appella per lo più alla coesione interna e all'unità.

Nella doppia ipotesi che il vecchio leader venga spodestato o, in alternativa, che l'aspettativa del ricambio venga delusa, il perdente se ne va sbattendo la porta e spesso costruisce un giocattolo tutto suo, convinto che sia sempre meglio essere la testa di una sardina che la coda di uno storione. Lo abbiamo visto in casa nostra, dai delusi aspiranti al vertice sono scaturite rappresentanze in miniatura di cui non si sentiva alcuna mancanza, ma che contengono al loro interno tante cariche onorifiche di cui fregiare i baveri delle rispettive casacche.

Intendiamoci, tutto ciò è molto umano e quindi merita la massima indulgenza, anche se in ogni valutazione di carattere sindacale l'interesse collettivo e l'opportunità politica dovrebbero prevalere su qualsiasi desiderio di visibilità personale, ma si sa, il mondo reale non è mai nobile come lo abbiamo sognato.

Cosicché, l'iscritto a un soggetto associativo come lo Sna che esprime con il proprio voto una scelta imperniata sulle caratteristiche delle persone chiamate a ricoprire le cariche elettive e in particolare quella più delicata di presidente, dovrebbe esprimere la propria preferenza valutando preliminarmente se ci siano i presupposti del cambiamento e cioè se l'avvicendamento sia davvero utile o se, al contrario, le scalate più o meno credibili siano la risultante dei giochi di potere messi in atto dai soliti personaggi in cerca d'autore, portatori di qualità inferiore rispetto a colui che vorrebbero sostituire.

Cambiare tanto per farlo è stupido prima ancora che dannoso perché, diceva Boskov ai tempi d'oro, squadra che vince non si cambia. Tantopiù sarebbe forviante fissare limiti temporali alla carica (ad esempio due mandati consecutivi) che indebolirebbero il gruppo dirigente all'avvicinarsi del rinnovo delle cariche sociali e trasformerebbero il governo dell'associazione in una campagna elettorale permanente, tantopiù nella legislatura finale.

Se questo è vero in generale, tantopiù lo è quando il presidente in carica dispone delle caratteristiche che ne fanno un fuoriclasse nel quale la congiunzione di fattori chiave, determinazione nel perseguire gli obiettivi, saldo ancoraggio ai principi ideali, onestà intellettuale, raro livello di competenza, ma anche brillante oratoria, fisico del ruolo, ambizione finalizzata all'interesse collettivo, trovano la loro sintesi per dare vita a un personaggio capace di ottenere risultati impensabili alla vigilia.

Sostituirlo per la smania di cambiare che pervade la nostra società indaffarata a misurarsi con la forma, avendo perduto il rispetto verso la sostanza, sarebbe un errore gravissimo che pressoché nessuno è disposto a commettere. Dopotutto, se ci pensiamo bene, il discorso è meno complesso di quanto possa sembrare e infatti non si sono mai visti gli ultrà fischiare il centravanti che segna una montagna di goal e si comporta in modo leale con la società, a prescindere dalla scadenza del contratto, dell'età anagrafica del giocatore, soprattutto se è ancora giovane, o dal numero di anni durante i quali ha vestito la maglia della squadra. Piuttosto, è normale che facciano un tifo sfegatato per lui e lo portino in palmo di mano, facendo in modo che non cambi mai casacca o che non smetta di giocare anzitempo. Nel caso dovessero comportarsi in modo contrario, dimostrerebbero semplicemente di essere poco intelligenti.

SUCCESSI e CRITICITÀ in un quadro di sostanziale fiducia



A cura di Andrea Pieri

A poche ore dalla conclusione dell'ultima Conferenza Nazionale dei Quadri Sindacali del 02 febbraio, abbiamo raggiunto il Presidente Claudio Demozzi allo scopo di fare con lui il punto della situazione politica e strategica sui tanti importanti temi che l'Esecutivo Nazionale sta affrontando.

Presidente Demozzi, la decisione assunta dall'Antitrust circa la proprietà industriale dei dati dei clienti lascia un po' l'amaro in bocca, quali riflessioni ci puoi fare al riguardo?

No, direi tutt'altro. Da una parte, archiviando l'esposto contro lo Sna ed il progetto Archimede, l'Antitrust indirettamente ha confermato la piena legittimità, sotto il profilo concorrenziale, del nostro operato e del progetto che abbiamo messo in pista. Inoltre, il fatto che la segnalazione contro di noi sia firmata Ania rafforza ulteriormente la nostra convinzione e cioè che abbiamo centrato l'obiettivo, abbiamo puntato su un tema davvero strategico per la difesa degli interessi degli agenti!

Dall'altra parte, pure la nostra segnalazione riguardante l'Accordo Dati Generali è stata archiviata, non risultando sufficienti elementi per l'ulteriore procedimento in tema di anti-concorrenzialità. Del resto, la Compagnia (Generali, ndr) ha chiaramente sostenuto che l'adesione ai vincoli contrattuali dell'Accordo aziendale rimane libera, cioè ciascun agente può decidere autonomamente se aderirvi o meno, così come può decidere, sempre secondo quanto scritto dalla Compagnia, per la Titolarità autonoma del trattamento dei dati dei clienti o meno. Che dire, dunque? Se gli agenti vogliono aderire, è solo la loro volontà, nulla di coercitivo, nulla di obbligatorio; è chiaro, no?!

Effettivamente è quanto hanno sostenuto, a suo tempo, i Gruppi Agenti che quell'Accordo hanno sottoscritto, o sbaglio? Se è così, il problema non esiste e l'Antitrust non può che prenderne atto. È così?

Come valuti dal punto di vista sindacale, l'azione di Governo, rispetto alle istanze presentate dal Sindacato?

L'azione dell'attuale Governo, per quanto attiene alla nostra categoria, sembra essere a luci ed ombre; ultimamente più ombre che luci, purtroppo. La vicinanza di questo Governo ci è stata dimostrata in più occasioni, sia formalmente come ad esempio con il messaggio di saluto del Presidente del Consiglio dei Ministri On. Giorgia Meloni al nostro Congresso elettivo di aprile 2023, sia nei fatti con le numerose audizioni e relazioni istituzionali, a tutti i livelli tecnici e politici.

Tuttavia, nella Legge di Bilancio 2024 abbiamo rinvenuto tre gravi minacce: l'obbligo di sottostare alla contribuzione Enasarco, l'introduzione della ritenuta d'acconto sulle provvigioni, la contribuzione obbligatoria al Fondo salva Compagnie vita. Abbiamo dovuto ingaggiare un estenuante braccio di ferro per scongiurare l'Enasarco e per ridurre (dallo 0,5 allo 0,1, ndr.) il contributo al Fondo salva Compagnie vita. Non siamo però riusciti a respingere l'applicazione della ritenuta d'acconto sulle provvigioni, nonostante la dichiarata comprensione delle forze politiche di Maggioranza.

Sul Preventivass RCA, il Governo ha fatto orecchie da mercante, dopo la nostra audizione in Commissione Finanze, lo sciopero/disobbedienza civile, l'esposto all'Antitrust ed al Mimit (Ministero delle Imprese e del Made in Italy, ndr.). L'interlocuzione è ancora in corso, ma non posso certo dirmi soddisfatto per la considerazione che Sottosegretario (On. Massimo Bitonci, ndr.), Ministro (on Adolfo Urso, ndr) e Governo hanno dimostrato su questo fronte.

Eppure, sono certo abbiano compreso la gravità della situazione e si rendano perfettamente conto della necessità di un intervento risolutivo. Piccola nota di colore: sul Preventivass non ho avuto modo di vedere prese di posizione formali da parte dell'Associazione delle Imprese, l'ANIA, che siano andate oltre le dichiarazioni nei convegni o negli incontri informali. Anche questo mi dispiace, perché il problema riguarda l'intera distribuzione, tutto il settore delle assicurazioni RCAuto in Italia.



Rispetto al Preventivass, quale può essere una valida via di uscita, per risolvere in maniera efficace e definitiva il contenzioso con l'Ivass?
L'abrogazione dell'art. 132/bis del Codice delle Assicurazioni, oppure l'abrogazione dell'obbligo di utilizzo del Preventivass a carico degli Agenti e la precisazione che lo strumento viene messo a disposizione degli utenti a scopo di mera consultazione. Abbiamo formalizzato alcune proposte in questo senso ai Parlamentari di Maggioranza e di Opposizione. Proprio in queste ore sono stati formalizzati alcuni emendamenti che riprendono questa nostra richiesta. Speriamo bene! Del resto, non risulta che in nessun altro Paese europeo l'utilizzo del Preventivatore RCAuto sia stato posto come un obbligo a carico degli intermediari. Rimane da chiedersi perché solo in Italia sia stata fatta questa scelta, che allontana la norma italiana da quella europea alla quale non è coerente.

Cosa concretamente ti aspetti dalla trattativa politica sulla conversione in legge del decreto-legge 30/12/2023 n. 215 altresì detto Milleproroghe?
Vedremo... con la politica abbiamo imparato a lavorare senza mai cadere in facili illusioni. Gli emendamenti presentati su nostra sollecitazione hanno passato il vaglio dell'ammissibilità e quindi andranno in discussione. Speriamo siano anche approvati, altrimenti ci riproveremo per altre vie. Certo non ci arrenderemo qualora dovessero essere respinti.

La futura azione sindacale, per diventare più incisiva, nei confronti del Governo, può passare anche dalle manifestazioni di piazza?
Non ho mai disdegnato questo tipo di iniziativa sindacale, anzi ho promosso alcune manifestazioni di piazza che hanno avuto un buon risalto mediatico e ci hanno permesso di sensibilizzare la classe politica del momento sui temi che ci stavano più a cuore. Alludo ad esempio al Fonage e prima ancora al caso Fondiaria-Sai. Credo però che in questo particolare periodo storico, con questa classe dirigente, risulti più efficace il confronto e lo scontro dentro le Istituzioni. Che poi è quanto hanno sostenuto i dirigenti Sna in Conferenza Nazionale e la quasi totalità dei Presidenti di Gaa nella riunione del Comitato di venerdì scorso 2 febbraio. Il vertice del Sindacato, stando a quanto appena confermato, è dunque in piena sintonia, anche su questo, con la dirigenza territoriale e con i Presidenti dei Gruppi Aziendali Agenti che partecipano alla vita associativa Sna e sono la quasi totalità.

Si parla ultimamente, anche per le ricadute economiche che avrebbe sul bilancio dello Sna, della diminuzione del numero degli iscritti, da cos'è effettivamente determinata?
Chi parla di diminuzione degli Iscritti Sna non sa proprio di cosa parla... Siamo al record storico di Iscritti paganti! Pensa che a fine 2023 abbiamo sfiorato quota diecimila ed in valore assoluto abbiamo raggiunto il più alto numero di Iscritti mai registrato. Sintomo questo che conferma quanto la nostra attuale politica sindacale sia quella che la Categoria si aspetta dal più grande Sindacato degli Agenti italiani.

Sulla trattativa per il rinnovo dell'Ana 2003 la posizione Sna rimane invariata?
Qualcuno scrive sui social che dovremmo abbandonare parte dei nostri diritti ed in particolare accettare di rinunciare alle nostre liquidazioni, cioè alle indennità Ana, pur di innovare l'Accordo e di ripristinare buone relazioni industriali con l'Ania, l'Associazione delle Imprese. Mi chiedo con quale coscienza chi scrive queste cose possa ambire a rappresentare gli agenti, a qualsiasi livello.
Mi chiedo chi suggerisca questi facili teoremi e nell'interesse di chi vengano diffusi; non certo nell'interesse della nostra categoria! Continuo a ripetere, e non mi stancherò mai di farlo, costi quel che costi: piuttosto che un cattivo accordo, meglio nessun accordo. La parte debole, cioè noi agenti, non può pagare con minori diritti il rinnovo dell'Accordo, sarebbe davvero ingiusto, oltreché sindacalmente inaccettabile. Rinunciare poi alle indennità, sarebbe davvero masochistico ed il solo pensiero che qualche collega tenti di convincere la categoria che si tratta di un prezzo minimo da pagare, mi innervosisce all'inverosimile.

I colleghi stanno sempre più chiedendo un unico strumento, fornito da Sna che li metta nelle condizioni di renderci autonomi, non solo rispetto alla proprietà industriale dei dati clienti, ma anche rispetto alle forme di pagamento digitali, alla firma grafometrica e così via. Pensi che potrà finalmente essere realizzato un unico strumento capace di contenere tutte queste importanti funzioni e questi servizi?
Il tema è stato affrontato nella Conferenza Nazionale dei Quadri Sindacali e necessita di ulteriori approfondimenti. Oggi è difficile immaginare un unico strumento in grado di offrire l'intera gamma dei servizi necessari per una gestione efficiente e compliance dell'agenzia. Un giorno chissà...

In questa prima parte di legislatura del nuovo mandato, qual è l'aspetto positivo che ti soddisfa di più e quello di meno?
L'aumento del numero degli Iscritti, nonostante alcune fuoriuscite rumorose di nomi noti nell'ambiente, mi soddisfa e penso riempia di orgoglio tutti coloro che partecipano alla vita associativa del Sindacato, a partire dai dirigenti territoriali e nazionali. La buona sinergia con il Comitato dei GAA

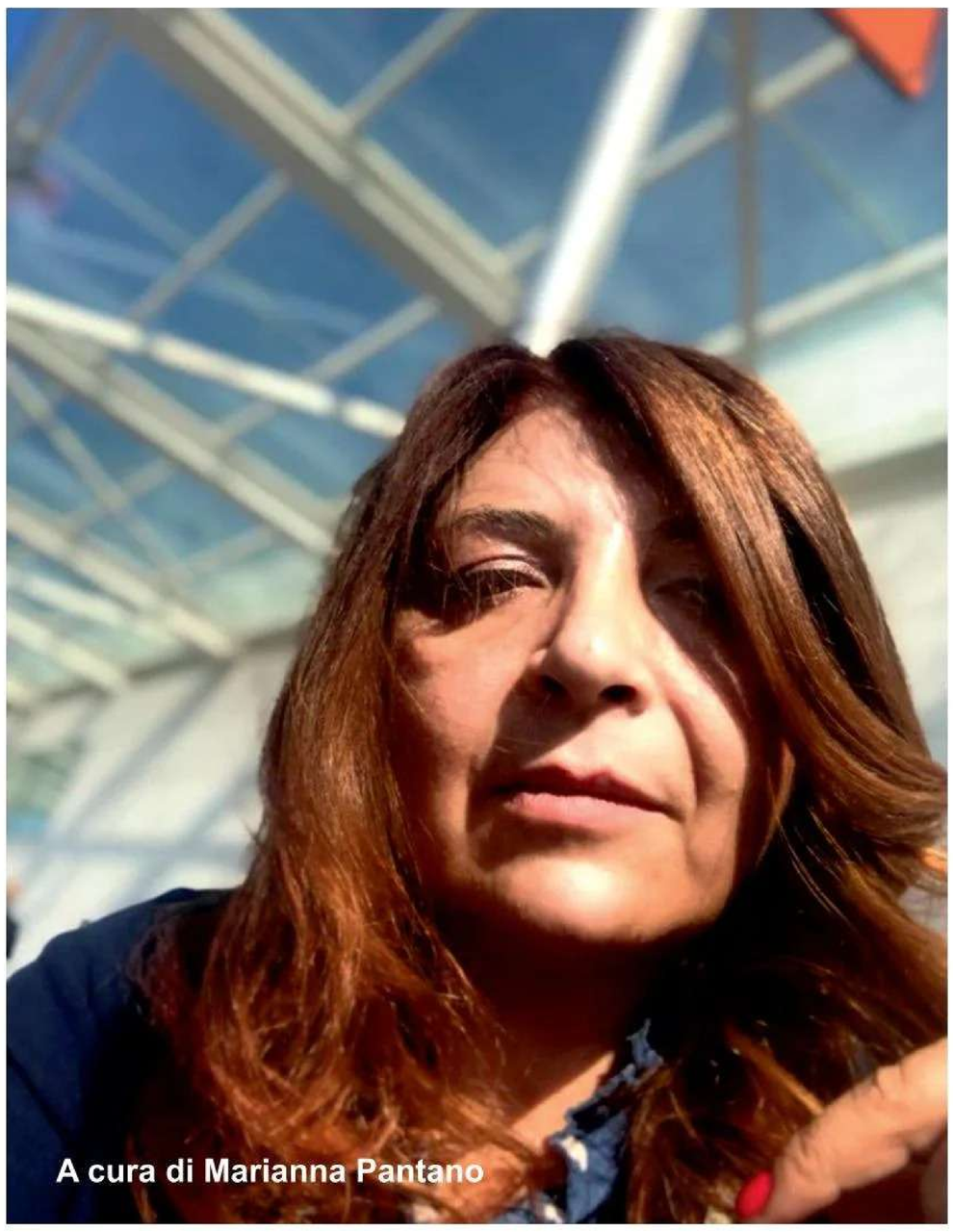


è un altro aspetto positivo che permette al Sindacato di attuare strategie particolarmente efficaci e di porsi alla politica con voce unitaria. L'ottimo lavoro dei membri dell'Esecutivo Nazionale e delle Commissioni tecniche continua a sorprendermi positivamente e permette di farci trovare sempre pronti su ogni fronte. Potrei proseguire la lista degli aspetti positivi: ce ne sono davvero tanti.

Tra le criticità, alcune Sezioni provinciali, fortunatamente poche, che appaiono completamente scoordinate rispetto alla linea politica nazionale e che sembrano non contribuire al successo dell'attività sindacale. Aggiungo il comportamento di qualche Presidente di Gaa, che nonostante le dichiarazioni pubbliche in linea con la politica Sna e con il comune sentire dei colleghi, continua a risultare particolarmente distratto sul fronte della tutela dei colleghi, della rivendicazione economica, della contrapposizione alle politiche commerciali attuate dalla mandante, anche quando manifestamente contrarie agli interessi degli Agenti. Mi dispiace che anni di confronto e di battaglie comuni, a volte non bastino. Ed anche sulle criticità potrei proseguire a lungo, ovviamente, altrimenti significherebbe che siamo riusciti a costruire quel mondo migliore che tutti desideriamo. Davvero tanti i punti affrontati in questa lunga intervista dal Presidente Demozzi, che concretamente riescono a darci il giusto stato dell'arte delle tematiche sindacali più importanti e, allo stesso tempo, delle difficoltà che le trattative comportano. È indubbiamente un'azione politica costante della quale anche i più critici, che poi per contro non forniscono mai delle idee per aiutare il Sindacato a risolvere le varie questioni, devono necessariamente prenderne atto. Insomma, il Presidente Demozzi ed il suo Esecutivo non mollano sulla difesa dei diritti acquisiti e sulla conquista di nuovi che si cerca di ottenere, noi tutti dobbiamo fare altrettanto per ciò che possiamo. Sarebbe già prezioso dare prova di unità al nostro interno, per dare ancora più forza all'azione sindacale.

PartecipAzione ATTIVA

*La democrazia è stata inventata come **meccanismo** per decidere attraverso la partecipazione, e non per partecipare a prescindere dalle decisioni **(Pierluigi Bersani)***



L'efficacia del governo di un organismo complesso per temi e quantità partecipativa e il tema dell'effettiva partecipazione e soprattutto della qualità dei contributi portati risiede negli strumenti di interlocuzione capaci di interagire e completare la rappresentanza.
Senza alcun dubbio questo modello di procedura politica, di democrazia partecipativa, punta sul principio di una relazione interattiva, collaborativa o anche apertamente conflittuale che generi un confronto e una critica costruttiva al perseguimento degli interessi della categoria.

Da ciò la Conferenza Nazionale dei Quadri Sindacali, svoltasi il 2 febbraio scorso, azzerando le distanze sia in termini territoriali che in termini di confronto diretto con chi guida il governo del Sindacato mediante la ormai consueta formula dell'on-line, dissipa ogni possibile dubbio su ipotesi di civic washing. l'effettiva condivisione di perplessità sui prossimi passi dimostra quanto il Presidente nazionale Claudio Demozzi sia attento alle istanze che raccoglie dalla base, e alle diverse opinioni che inevitabilmente emergono in un contesto così numericamente grande.
Dal numero di mani virtualmente alzate di chi aspettava il proprio tempo per esprimere ciò che sentiva importante, il proprio punto di vista, si è percepito quanto fosse importante ascoltare, condividere, quanto fosse urgente il confronto.
Dopo che il Presidente ha messo sul tavolo virtuale i temi sui quali chiedeva partecipazione attiva, un immenso numero di neuroni si sono attivati per pensare e comunicare quale fosse la soluzione giusta e si è sprigionata una forte energia, si è sentito forte quel senso di appartenenza che genera unione pur nel confronto serrato delle differenti opinioni.

La proprietà dei dati industriali

Il tema madre di tutte le battaglie è la proprietà dei dati industriali, su questo il Presidente si è lungamente attardato approfondendo il rapido susseguirsi di confronti con l'Antitrust, e le successive implicazioni sull'utilizzo del sistema Archimede.
Su questo tema tutta l'assemblea virtuale si è espressa dichiarando la consapevolezza di quanto la materia sia vitale per l'esistenza stessa di tutta la categoria, resta il rammarico che la collettività associativa non abbia preso coscienza piena per tempo di quanto sia vitale l'argomento riguardante la gestione dei dati, malgrado il Sindacato stia ribadendo da anni

la complessità del contenzioso in corso con Ania, tuttavia la voce di chi grida nel deserto alla fine è arrivata al destinatario, la categoria ha preso contezza della rilevanza della questione.

La vicenda **Enasarco**

A latere della vicenda proprietà dei dati ed Archimede, c'è il parziale accoglimento delle istanze presentate attraverso il ricorso alle istituzioni politiche, in merito alla mancata abrogazione del fantomatico articolo 132 bis e del recepimento invece della richiesta di esonero dal pagamento del contributo Enasarco per la categoria degli intermediari assicurativi.
La nostra professione sta cambiando, inesorabilmente travolta dalle innovazioni tecnologiche e giuridiche, in tutto ciò corre l'obbligo di salvaguardare l'essenza del fare l'agente di assicurazioni nel termine più puro.

Il disegno di legge **De Bertoldi** e la creazione di un **Ordine**

Tutti, si sottolinea tutti, gli interventi hanno fatto emergere la necessità di una rivalutazione della figura dell'agente professionista, qualche collega auspica la creazione di un ordine professionale.
Purtroppo, malgrado l'impegno profuso dal Presidente Demozzi e dalla sua squadra di più stretti collaboratori, rispetto al Disegno di Legge per la tutela della figura dell'agente professionista presentato come primo firmatario dal Sen. Andrea De Bertoldi e come secondo firmatario proprio l'attuale Ministro Adolfo Urso, ha sortito effetti più bassi delle aspettative e allora ci si chiede se si possano portare in piazza le istanze degli agenti di assicurazione e che effetto potrebbe avere una manifestazione a Roma sull'opinione pubblica.



Claudio Demozzi, Presidente

L'Agente di Assicurazione

SINDACATO
CONFERENZA NAZIONALE DEI QUADRI

Come riscattare la professione dalla **pressione burocratica**

La narrazione che l'immaginario collettivo fa della categoria degli intermediari assicurativi, non si associa esattamente con quello che una volta era definito proletariato che andava a proclamare in strada la difesa dei propri diritti. L'associazione con personaggi discutibili che popolano l'universo assicurativo purtroppo ha leso l'immagine della professionalità degli agenti, e si intende anche a coloro che svolgono la professione davvero con tutti i crismi, rendendola molto labile. La categoria degli agenti vive una pressione non lampante agli occhi dei cittadini, una pressione sottile, dettata dalle mille incombenze burocratiche, sempre più paralizzanti; il tentativo dettato dall'entrata in vigore del Codice delle Assicurazioni nel 2007 di creare professionalità, ha sortito invece effetti contrari alla ratio della legge, come riappropriarsi della professione allora?

Rilancio dell'**identità** professionale e autogoverno

Dalla conferenza un brain storming di idee, di suggerimenti e c'è chi ha invocato la creazione di un Albo professionale, chi ha chiesto una forma di protesta coordinata sui social media.

Di fatto quello che è emerso, è il disagio sempre più crescente rispetto al riconoscimento di una professionalità e di una competenza che ci ha reso orgogliosi di essere agenti di assicurazioni, la società fluida che stiamo vivendo a tutti i livelli, il decomporsi e ricomporsi dei modelli, innesca anche nel nostro mondo il bisogno di riappropriarsi dell'identità professionale.

Si è lungamente dibattuto su quali siano le priorità, su quali siano le cose irrinunciabili per la categoria, il convegno è andato ben oltre la durata preventivata, segno che le cose da discutere sono tante e la partecipazione è stata più che attiva, l'interazione animata sempre nei limiti della cortesia e del confronto civile. Una voce unanime si è alzata in appoggio al Presidente per l'attività sindacale fin qui svolta e per la questione riguardante il rinnovo dell'Ana 2003, il presidio sulla proprietà del dato industriale e sulla titolarità autonoma l'autogoverno della categoria, la rivalutazione della figura dell'Agente con l'istituzione di un Ordine professionale e di un Albo.

L'impressione che resta vivida nella mente è la volontà di partecipazione di tutti i presenti, anche di quelli che non hanno espresso verbalmente la propria opinione, ma da tantissimi è pervenuta la richiesta di ripetere questi momenti di confronto, di libera espressione dei propri pensieri, delle proprie preoccupazioni, delle proprie istanze, e la domanda di ripetere più spesso questo confronto con le stesse modalità che garantiscono immediatezza e facilità di partecipazione, perdipiù nella massima economicità.



CARSAFE
RIPARIAMO LA TUA AUTO

INNOVAZIONE

CARSAFE è un interlocutore privilegiato delle compagnie assicurative nel suo ruolo di provider. Il risultato è un network innovativo, capillare ed aperto alle prospettive di mercato.



Accendi il futuro della tua carrozzeria adesso!



CALL CENTER
DI CANALIZZAZIONE

RICAMBI AL MIGLIOR PREZZO
E CON LE MIGLIORI TEMPISTICHE

ACCORDI CON COMPAGNIE
ASSICURATIVE E DI NOLEGGIO

CONTATTI

02 30563600
info@carsafe.it
Via Giosuè Carducci,
125/C 20099 Sesto
San Giovanni (MI)

SOLUZIONE CARROZZERIA · SOLUZIONE GRANDINE · SOLUZIONE RICAMBI · SOLUZIONE VETRO · SOLUZIONE ADAS

WWW.CARSAFE.IT

A21 HOLDING

Il BENE e il MALE

Riflessione sul messaggio di inizio d'anno del presidente Nazionale SNA



A cura di Roberto Pisano

"Il Bene ha vinto sul Male" ha detto il Presidente Sna Claudio Demozzi nel messaggio rivolto agli agenti all'inizio del nuovo anno. Si riferiva al timore, poi rivelatosi infondato, di un'emorragia di iscritti in conseguenza dell'allontanamento dal Sindacato dei volti noti di alcuni Gruppi aziendali agenti. "La coerenza e la solidità delle basi sulle quali si fonda la nostra strategia sindacale – ha aggiunto – hanno avuto la meglio e l'unità della nostra associazione, che è anche unità della categoria, non ha subito quei contraccolpi che alcuni auspicavano".

NON È RETORICA

Richiamare la vittoria del bene sul male può apparire retorico, e anche roboante, ma se si accetta di farne uno spunto di riflessione sulla realtà, le esigenze e le prospettive della categoria degli agenti, nonché sul ruolo del loro storico Sindacato, si può scoprire che non c'è alcuna esagerazione nel classificare in questo modo la qualità degli eventi. Si, degli eventi e non delle persone che hanno contribuito a determinarli, perché nessuno, sia ben chiaro, ha il potere di conferire ad alcuno patenti di moralità.

IL BENE

Definire il concetto di "bene" e di "male" è solo apparentemente facile. A ciò hanno dedicato la propria esistenza, nei secoli, filosofi, letterati, pensatori, religiosi, con teorie a volte contrastanti in termini metafisici e filosofici. Una sintesi dei diversi pensieri è però possibile e, proiettandola nella nostra realtà, laicamente, si può considerare come "Bene" il tendere verso una situazione ideale di benessere, serenità, felicità, nel rispetto dei principi civili, morali e dei
diritti ed esigenze di tutti. Al contrario, il Male è rappresentato da tutto ciò che, attraverso l'indifferenza l'egoismo e la negligenza, è capace di ostacolare il percorso verso il Bene.
Trasferendo questi concetti nella quotidianità del nostro mondo professionale e sindacale, possiamo dire che il Sindacato Nazionale Agenti non può che tendere al Bene della categoria: rappresentare le istanze degli agenti, difendere i diritti acquisiti e rivendicarne di nuovi nell'ambito dell'evoluzione del settore è la sua missione da ben 104 anni! Chi governa l'associazione può commettere degli errori, ovvia-

mente, ma non può minare l'orientamento del Sindacato verso il bene della categoria, perché il Dna del modello rivendicativo al quale si ispira non può essere modificato: non si rinuncia ai diritti acquisiti dalla categoria e si aspira sempre a migliorarne la condizione. Nell'ambito della contrattazione di settore ciò vuol dire che se in una trattativa è necessario trovare un compromesso, lo si fa solo se il bilancio complessivo dei benefici è positivo, cioè se si aggiunge qualcosa in termini di miglioramento. Esporre il fianco alla controparte, che ha fra le sue mire quella di colpire i presunti punti deboli della categoria per esercitare sulla stessa un maggior controllo, provocherebbe una ferita, attraverso la quale è facile immaginare un'emorragia dei diritti. Il principio "piuttosto che un cattivo accordo è meglio nessun accordo", ribadito dal Presidente Sna nel messaggio di inizio anno alla categoria, è sempre attuale e rispecchia totalmente la filosofia di un'associazione orientata al Bene della categoria.

IL MALE

Il Male, si è detto, è tutto ciò che è capace di ostacolare il percorso verso il Bene. Non c'è nessun un elenco dei buoni e dei cattivi, beninteso. Non è neppure necessario essere consapevoli di ostacolare il percorso verso il Bene, per trovarsi dalla parte del Male. Nel nostro caso è infatti sufficiente porre in essere qualunque atto capace di indebolire l'azione sindacale, di rallentarne l'attività, di minarne l'energia. Il Sindacato ha bisogno di una base che lo sostenga, che ne sposi la filosofia, i presupposti; ha bisogno di una base capace di arricchirlo attraverso il confronto interno delle idee, in un percorso illuminato dai principi statutari della democrazia interna, del buonsenso, dell'adesione alle scelte politiche del Congresso e, prima ancora, dei valori fondanti.

COSA OSTACOLA IL BENE

Cosa ostacola il percorso di Sna verso il Bene della categoria? Gli attacchi personali alla dirigenza da parte di chi, pur dicendosi amico del Sindacato, rende sostanzialmente pubbliche, via social, questioni che, invece, vengono quasi regolarmente taciute nei dibattiti istituzionali, luoghi a ciò specificamente deputati; le critiche, ugualmente rese pubbliche, alle attività istituzionali svolte dalla dirigenza ed alle posizioni politiche che, frutto delle indicazioni congressuali, dovrebbero invece essere accettate e rispettate da tutti, anche se non condivise; l'alimentazione della diaspora di uomini e idee attraverso la difficilmente comprensibile costituzione di associazioni dal futuro improbabile, salvo poi stracciarsi le vesti in nome di quell'unità sindacale che si è contribuito a minare; il mancato rispetto, da parte di alcuni Gruppi Aziendali Agenti, delle indicazioni politiche del Sindacato in tema di trattative di secondo livello, che portano a un indebolimento non soltanto dei colleghi rappresentati, ma dell'immagine e della capacità contrattuale degli stessi Gaa.

LA VIA DEL CONFRONTO

È quasi superfluo sottolineare che le differenti vedute, se poste costruttivamente a confronto, alimentano la fucina delle idee e la progettualità, arricchendo l'associazione e la categoria; ma se quelle stesse differenti vedute vengono sostenute fuori dall'istituzione sindacale con modalità capaci di creare fratture e lacerazioni esposte pubblicamente, il risultato non può essere che quello di esporre il Sindacato, la sua unità, la sua integrità, la sua credibilità agli attacchi di chi, controparte storica, ha interesse a indebolire la categoria.
È una questione di metodo: lottare per le proprie idee mulinando le braccia sferrando colpi – a volte bassi - a destra e a manca, oppure sostenere le proprie idee con criterio, esercitando le prerogative statutarie, proponendo nuovi spunti al dibattito ed al giudizio degli organi collegiali, accettandone il giudizio e continuando comunque a sostenere il Sindacato?
Ci sono dati incontrovertibili sul fatto che la politica del Sindacato Nazionale Agenti piace ad una maggioranza molto estesa. Lo dimostrano non soltanto i risultati del Congresso e del Comitato Centrale, ma anche e soprattutto il costante aumento del numero degli iscritti che, anno dopo anno con la propria adesione, manifestano l'apprezzamento per l'Associazione alla quale decidono di affidare la propria tutela e rappresentanza.

L'Agente di Assicurazione
SINDACATO NIR

Il NUCLEO di INTERVENTO RAPIDO PROMOSSO a pieni voti

Cosa pensano i Presidenti provinciali del nuovo servizio di assistenza agli iscritti offerto dal NIR

Tra i nuovi servizi sindacali offerti agli iscritti, grande interesse e curiosità, ha suscitato l'attivazione del Nucleo di Intervento Rapido (NIR), un presidio di pronto intervento sindacale, stabilmente organizzato e fortemente voluto, per dare un riferimento concreto, esperto, preparato, tempestivo e, soprattutto di prossimità. Uno strumento divenuto ormai necessario per i dirigenti sindacali sparsi sul territorio e, in genere per tutti i colleghi, ma specificatamente per quelli che dovessero trovarsi ad affrontare una grave contestazione proveniente dalla propria compagnia mandante.



A cura di Giacomo Anedda

Come hanno purtroppo avuto modo di constatarlo di persona, coloro che si sono trovati ad affrontare una revoca o uno scorporo non gradito, la semplice buona volontà o la presunta buona fede di tutte le parti in causa, non garantiscono il rispetto di tutti i diritti sanciti dall'accordo Ana 2003. Molto spesso la non corretta gestione delle vertenze o il ritardo con cui sono state affrontate, ha portato a conseguenze estremamente negative per alcuni colleghi. È del tutto evidente che la presenza di un consulente preparato a gestire questo genere di situazione, diventa indispensabile per fornire gli adeguati consigli ed evitare di prendere decisioni avventate o, peggio ancora, mettere la firma su verbali predisposti da zelanti ispettori amministrativi.

Le vessazioni delle imprese a danno degli intermediari non sono cose nuove; esse rappresentano un problema tutt'altro che marginale, ulteriormente aggravatosi con l'introduzione di regolamenti europei, norme nazionali; prescrizioni sempre più stringenti che vanno ad impattare ed aggiungersi ad una infinità di circolari amministrative emanate dalle singole mandanti. Non è quindi un caso se la prevalente attività politica dello Sna è orientata alla difesa degli intermediari - ad iniziare dalla difesa dell'accordo Ana - in quanto in un panorama normativo come quello che siamo costretti a subire, bisogna tenere molto alta la guardia. A questo servono quindi i NIR, a fare scudo contro i soprusi e dare sostegno materiale e morale agli iscritti, sempre se richiesto e ritenuto necessario dall'interessato.

Attualmente il nucleo è composto da una trentina di colleghi - ma altri potranno essere aggiunti – e tra questi vi è il Presidente provinciale Gianuario (Gege) Poddighe e anche il Vicepresidente della Sezione provinciale di Sassari: Antonio (Tonio) Pistidda, collega giovane, preparato e particolarmente sensibile e attivo sul piano sindacale. Sulle aspettative del Nucleo abbiamo voluto sentire gli interessati.


Gege Poddighe

Gege, in quanto principale riferimento territoriale per gli iscritti della Provinciale di Sassari, come valuti l'istituzione del NIR?

Valuto piuttosto positivamente l'istituzione del nucleo! Lo Sna ha sempre prestato molta attenzione all'argomento legato alle ispezioni in genere, alle sanzioni e soprattutto alle revoche. In effetti col moltiplicarsi dei nostri adempimenti nella gestione agenziale si è reso necessario un approccio di livello superiore a quello praticato anche di recente.

E il NIR è una risposta?

Certamente, elevare le cognizioni tecnico-giuridiche e le capacità gestionali dei colleghi che hanno chiesto di far parte del Nucleo e doveroso e necessario. Laddove in precedenza bastava la presenza e una conoscenza giuridica di base, oggi si rende necessario accostarsi alla problematica in modo decisamente più profondo e significativo.

Ma basta la sola conoscenza giuridica e tecnica oppure occorre anche altro per assistere i colleghi in difficoltà?

A mio avviso, oltre che la conoscenza tecnica di cui si è accennato, i colleghi del NIR dovranno dimostrare di possedere anche doti di "psicologia agenziale". Mi spiego meglio: a mio avviso dovranno anche saper assistere i colleghi a tutto tondo, tenendo conto del grave stress dovuto alla criticità del momento; fare in modo che la gestione della contestazione possa essere affrontata sia sul versante giuridico che mentale.

Come giudichi l'inserimento del tuo Vice tra i componenti del nucleo?

Proprio per le qualità che dovrebbero esserci nel NIR, giudico molto positivamente l'inserimento di Antonio Pistidda nel nucleo appena istituito. Oltre ad essere il nostro vicepresidente, si tratta di una persona estremamente preparata. Da sempre molto sensibile alle attività sindacali e, una volta debitamente formato secondo gli standard richiesti, saprà sicuramente svolgere al meglio il suo compito, con piena soddisfazione dei colleghi che già ora lo apprezzano.

Il Nir, per sua stessa natura, dovrà necessariamente occuparsi di situazioni importanti se non addirittura drammatiche; nella vostra provinciale, avete avuto occasione di discuterne con i colleghi e come hanno accolto il nuovo servizio?

Purtroppo, anche nella provinciale di Sassari ci sono stati casi abbastanza gravi ed a volte anche dolorosi; con colleghi costretti a difendersi da accuse e contestazioni spesso discutibili. Considerate le esperienze passate, la nuova figura di "assistente" prospettata dal NIR, è stata molto apprezzata dagli iscritti e vista come risposta fisiologica alle sempre più complesse e gravose attività agenziali.

Nel passato (anche non recente), ti sei mai trovato a dover far fronte a situazioni che richiedevano un intervento sul genere di quello ipo-


Antonio Pistidda

tizzato dal NIR e come lo avete gestito e come si è concluso?
Sfortunatamente, anche di recente, e quando è capitato, abbiamo prestato assistenza sindacale attingendo ai colleghi della Provinciale, chiedendo ai più esperti e battaglieri, di intervenire e rappresentare lo Sna. Anche grazie al loro intervento, sino ad oggi siamo riusciti a fronteggiare al meglio la situazione, evitando revoche, benché minacciate. In altri casi, la nostra presenza è stata utile per favorire il trasferimento di portafogli, col consenso e la soddisfazione dei colleghi interessati.

Chi è **Antonio Pistidda**

Antonio Pistidda, nato a Sassari nel 1967, laureato in Economia e Management, lavora da 35 anni nel mondo assicurativo. Diventa agente nel 2003 e dal 2009 ricopre, nell'Esecutivo provinciale della Sezione di Sassari, il ruolo di Vicepresidente.
Per le sue qualità tecniche e umane è stato inserito tra i componenti del Nucleo di Intervento Rapido a sostegno dei colleghi sardi in difficoltà con le rispettive mandanti.

Tonio, abbiamo appreso del tuo inserimento tra i componenti del NIR, sei eventualmente già pronto a dare il tuo contributo nella difesa dei colleghi?
Intanto ringrazio chi ha pensato a me per questo incarico delicato per la mia zona e per quanto riguarda la disponibilità e la volontà, sono certamente pronto a dare il mio contributo a favore dei colleghi. Naturalmente, come è normale che sia, mi metto a completa disposizione del responsabile del NIR per svolgere un eventuale corso di approfondimento, proprio per svolgere al meglio l'incarico.
Sappiamo della tua fedeltà e attivismo a favore dello Sna, vuoi raccontarci come e quando sei entrato a farne parte?
Mi sono iscritto allo Sna nel 2003, l'anno in cui ho preso il mandato Zurich. All'epoca fu un collega più anziano (Nello Cossiga), che me ne parlò illustrandomene i vantaggi. Colsi al balzo l'invito e mi iscrissi subito. Da allora non ho più smesso di farne parte e dal 2009, grazie all'invito del Presidente provinciale dell'epoca, faccio parte del direttivo della Provinciale quale Vicepresidente.
Negli anni passati da "sindacalista", ti è mai accaduto di dover gestire situazioni problematiche per qualche collega?
Malauguratamente sì. In quanto rappresentante Sna, ho dovuto assistere due colleghi, colpiti da revoca. Sono stati momenti molto delicati per me e soprattutto per gli sfortunati colleghi; situazioni queste che necessitano di molta attenzione. In questi casi la presenza di un delegato Sna risulta molto utile per evitare che il collega vada nel panico, ma anche per gli stessi incaricati della compagnia che si sentono osservati. Sicuramente grazie alla presenza dello Sna il confronto è rimasto sul piano del rispetto reciproco.
Tonio, so che ti occupi anche di fare proselitismo e sollecitare il rinnovo delle quote; hai certamente saputo che il 2023 si chiude con il record di iscritti Sna, a tuo avviso, quali i motivi del rinnovato interesse dei colleghi ad iscriversi?
Credo che il motivo del record di iscrizioni derivi dai vari risultati positivi raggiunti dallo Sna, soprattutto per merito del Presidente nazionale Claudio Demozzi; un vero mastino che ha radicalmente dato una svolta rispetto al passato, facendo vincere allo Sna importanti battaglie, anche contro gli organi di vigilanza. Riuscendo anche a stringere rapporti istituzionali con tutti gli schieramenti politici. È innegabile che grazie alle azioni sindacali degli ultimi anni, lo Sna è sicuramente più autorevole e riconosciuto da tutte le parti/figure istituzionali.





CHANNEL.IT

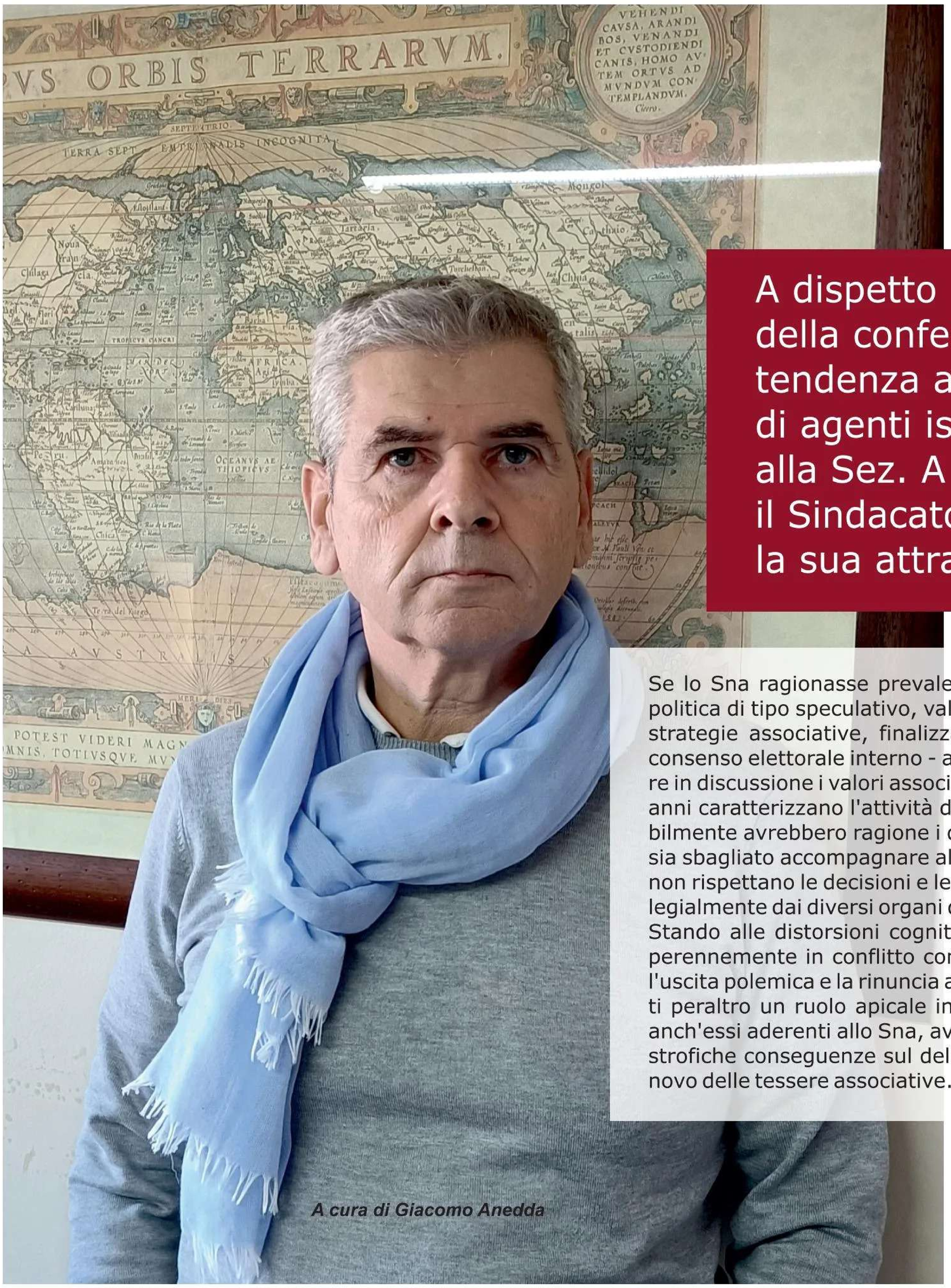
LA VOCE UFFICIALE DEL SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONI

1.843.400 accessi medi annui nel periodo Settembre 2014 - Settembre 2019
Visualizzazioni SNA CHANNEL + Persone raggiunte dalle news pubblicate in Facebook

L'Agente di Assicurazione

SINDACATO

Lo Sna segna un nuovo record



A dispetto della confermata tendenza al calo di agenti iscritti alla Sez. A del Rui, il Sindacato conferma la sua attrattività

Se lo Sna ragionasse prevalentemente in un'ottica politica di tipo speculativo, vale a dire impostando le strategie associative, finalizzandole unicamente al consenso elettorale interno - anche a costo di mettere in discussione i valori associativi che da oltre cento anni caratterizzano l'attività del Sindacato - probabilmente avrebbero ragione i detrattori che pensano sia sbagliato accompagnare alla porta, gli iscritti che non rispettano le decisioni e le direttive assunte collegialmente dai diversi organi direttivi.
Stando alle distorsioni cognitive di alcuni soggetti, perennemente in conflitto con i dirigenti dello Sna, l'uscita polemica e la rinuncia ad alcuni iscritti, aventi peraltro un ruolo apicale in alcuni gruppi agenti, anch'essi aderenti allo Sna, avrebbe provocato catastrofiche conseguenze sul delicato versante del rinnovo delle tessere associative.

A cura di Giacomo Anedda

In effetti la possibilità che ciò potesse accadere e che interi pacchetti di iscritti potessero essere tentati di lasciare lo Sna per seguire i deposti, è stata ovviamente considerata e fatta oggetto di riflessione, da parte di tutti i rappresentanti: nazionali, regionali, locali ed anche da parte dei semplici iscritti.
In definitiva, come è facile immaginare, la decisione non è stata né semplice e né superficiale. Si trattava di decidere da che parte stare, se lasciarsi influenzare da una esigenza di opportunismo oppure ribadire la necessità di mantenere la coerenza politica fondata sui principi e sulle regole; se prendere in considerazione la speculazione sui numeri degli iscritti (con relative conseguenze anche sul bilancio economico), oppure dare un preciso segnale ribadendo e riaffermando gli irrinunciabili valori associativi che da sempre caratterizzano lo Sna. Per fortuna alla fine, tra i diversi e prevedibili punti di vista e le considerazioni, lo Sna ha preso la decisione che tutti noi abbiamo poi conosciuto. Anche a costo di perdere qualche iscritto, il Sindacato ha scelto di riaffermare la coerenza ai secolari valori fondativi, fortemente voluti e difesi contro ogni avversario, confidando sul fatto che una volta spiegate correttamente le ragioni della spiacevole e, per alcuni versi, dolorosa decisione, i sostenitori e gli iscritti avrebbero certamente capito ed apprezzato. Scelto con la loro testa il da farsi, senza lasciarsi influenzare da esponenti poco affidabili.



CALANO GLI AGENTI IN ITALIA, MA LO SNA INCREMENTA GLI ISCRITTI

Ebbene a distanza di un anno da quei giorni burrascosi derivanti dall'approvazione di contestati accordi integrativi, sottoscritti da un gruppo agenti, nonostante il parere contrario dello Sna e dello stesso organo collegiale di rappresentanza di tutti i Gruppi agenti aderenti, possiamo adesso riconoscere e affermare - senza tema di smentita - che la decisione dei Probiviri, quella di espellere dal Sindacato coloro che non rispettavano le delibere dello Sna, è stata una decisione gravosa, ma anche corretta e rispettosa degli sforzi politici collettivi.
Con l'allontanamento dei "non allineati" non soltanto non c'è stato il temuto (da alcuni) o lo sperato (da altri) calo di iscritti, ma proprio grazie alla coerenza dimostrata in quei momenti difficili, lo Sna ha ricevuto nuovo slancio associativo. Cosa questa che ha permesso di chiudere il bilancio degli iscritti 2023 in leggero, ma significativo incremento rispetto all'anno precedente, stabilendo il nuovo record. Un risultato che va oltre il mero conteggio numerico, se si considera il fatto che da diversi anni ormai, il numero complessivo degli agenti di assicurazione regolarmente iscritti al Rui, registra un costante calo (al 31/12/2023, ben 55 iscritti Sna hanno cessato l'attività e sono stati cancellati dal Rui).
Rispetto a dieci anni addietro, compagnie e agenti, hanno segnato il passo. Le prime acquisendo imprese più piccole o in difficoltà e concentrando in un unico marchio compagnie precedentemente in concorrenza tra loro; i secondi, cedendo alle pressioni delle imprese ad accorpare le agenzie. Lo scopo era rimappare il territorio, sopprimere le piccole realtà agenziali a beneficio di più accomodanti imprese agenziali, più disposte verso le politiche di sviluppo delle compagnie.

MERITI E RICONOSCIMENTI

Grande merito dei risultati ottenuti va sicuramente ai dirigenti nazionali e alla caparbietà sindacale di Claudio Demozzi, il quale, sin dalla sua prima elezione a Presidente nazionale, ha portato avanti un solo ambizioso progetto: valorizzare la figura dell'agente di assicurazione e ridare allo Sna autorevolezza e credibilità politica nei confronti di tutti gli interlocutori chiamati ad interfacciarsi con esso.
Tra i protagonisti che hanno contribuito al raggiungimento del record di iscritti, un ruolo altrettanto importante è stato svolto dai rappresentanti locali: gli oltre 100 Presidenti provinciali con le rispettive Giunte che svolgono l'insostituibile ruolo di presiedere il territorio; confrontarsi direttamente con i colleghi a loro più vicini; rafforzare e rilanciare la comunicazione sindacale; raccogliere le istanze, le proposte ed anche le proteste; assistere gli iscritti e dare loro sostegno quando necessario.
Un plauso particolare va inoltre riconosciuto anche alla Commissione Proselitismo guidata dal vulcanico Giuseppe (Peppe) Di Mauro la quale, dopo aver superato l'inquietante fase del Covid che ha impedito gli incontri interpersonali, ha potuto esprimere al meglio tutta la sua potenzialità. Non si contano più gli innumerevoli incontri a cui Peppe Di Mauro ha partecipato – incontri organizzati direttamente dallo Sna, ma anche dai Gruppi agenti, tenutisi in tutte le Regioni e le Province d'Italia. Momenti associativi che hanno permesso alla commissione di confrontarsi con tutti i colleghi; principalmente con "i non iscritti", ma anche gli "iscritti", per prospettare loro tutti i vantaggi sindacali e organizzativi di cui possono godere gli associati e di cui, molto spesso, gli stessi aventi diritto non sono consapevoli. Una preziosa ed insostituibile opera di divulgazione, necessaria per far ricredere gli scettici e combattere la disinformazione.

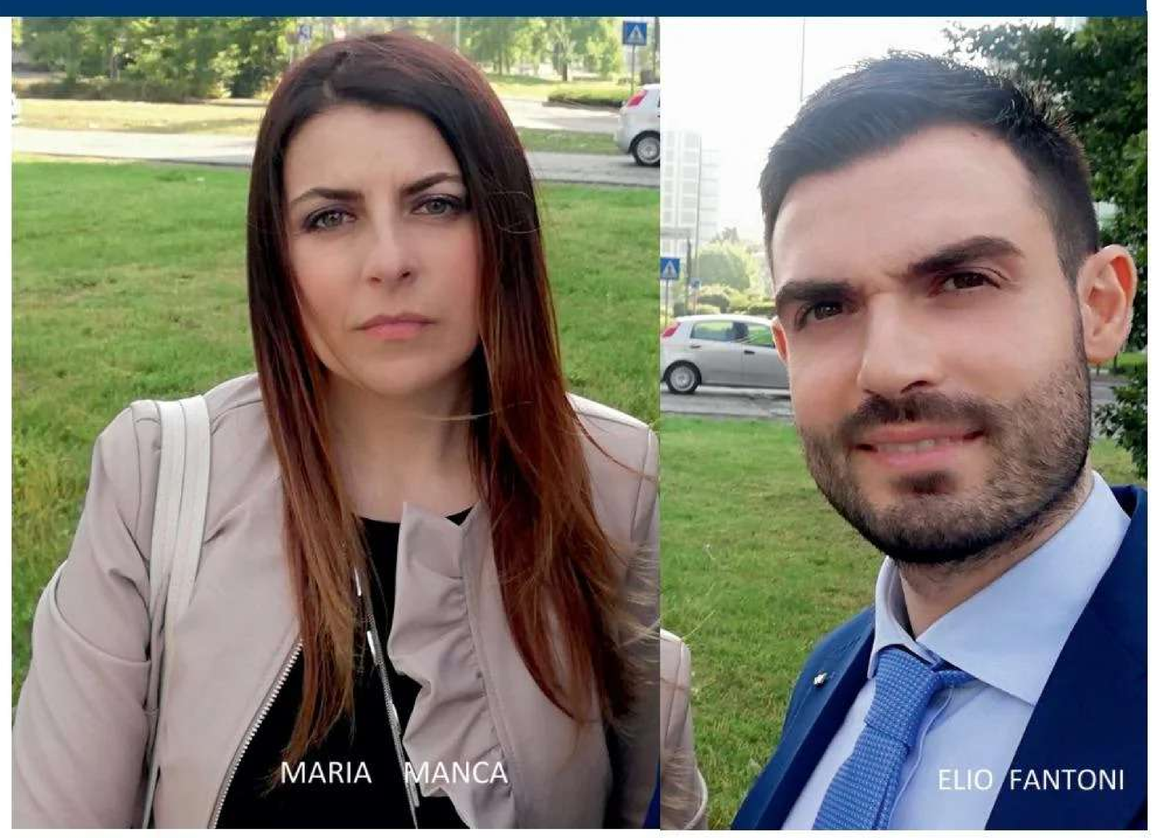


POCHE DONNE E MOLTI UOMINI



Sfogliando Le statistiche degli iscritti 2023, si scoprono anche alcune cose interessanti e meritevoli di una qualche riflessione. Ad esempio, scopriamo che le agenti (colleghe donne) sono soltanto il 6% circa, contro il restante 94% degli uomini. Vale forse la pena cercare di capire perché così poche donne si dedicano a questa attività, nonostante che le stesse siano significativamente presenti in tutti i settori della vita economica e lavorativa del Paese. Per capirne le ragioni si potrebbero forse coinvolgere proprio le nostre colleghe facenti parte di quel 6%. Da notare, tuttavia, che a dispetto della percentuale da prefisso telefonico, le colleghe donne Presidenti provinciali, sono ben 11, per una quota intorno al 10% di tutte le Sezioni provinciali.

IL PUNTO DI VISTA DI ALCUNI GIOVANI ISCRITTI



MARIA e ELIO, due neo-agenti che, dopo aver sottoscritto il loro primo mandato agenziale, hanno ritenuto opportuno iscriversi e diventare soci Sna; a loro – in quanto giovani iscritti - abbiamo rivolto alcune domande.

Elio Giacomo Fantoni - nato a Sassari nel 1990 agente dal 2021 - e Maria Manca – nata a Nuoro nel 1977, agente dal 2021 – co-agenti a Sassari con mandato Tua Assicurazioni, nonché iscritti Sna sin dal primo anno di partenza del contratto di agenzia.

Elio e Maria, come avete iniziato la vostra carriera assicurativa?

Elio: Ho intrapreso la mia carriera assicurativa nel 2009 presso un'Agenzia Generale UnipolSai Assicurazioni di Sassari, sino a maggio 2021. Nei primi 3 anni ho ricoperto l'incarico di subagente, per poi essere assunto come impiegato commerciale. In tale ruolo, sono stato responsabile della gestione e dello sviluppo del mio portafoglio clienti e di quello dell'agenzia. Nel corso degli anni, ho accumulato una discreta esperienza professionale e nel 2019, ho superato l'esame Rui per l'iscrizione nella sezione A. Nel 2021, insieme alla mia socia Maria Manca, sono diventato Agente generale con mandato di Tua Assicurazioni.

Maria: Sono entrata nel mondo assicurativo quasi per caso. Ho lavorato presso la stessa agenzia di Elio come impiegata commerciale, responsabile della gestione e dello sviluppo del portafoglio di agenzia. L'esperienza pluriennale nell'agenzia di cui sopra, mi ha consentito di acquisire un'adeguata conoscenza dei rami assicurativi. Nel 2011, ho superato l'esame per l'iscrizione nella sezione A del RUI e nel 2021, insieme a Elio, abbiamo deciso di fare il salto professionale, diventando agenti ricevendo il mandato di Tua Assicurazioni.

Prima di diventare agenti nel 2021, avevate avuto occasione di sapere dell'esistenza dello Sna?

Nel nostro percorso lavorativo, eravamo già a conoscenza dello SNA, sapevamo che era un Sindacato storico nel settore assicurativo e un punto di riferimento per tutti gli agenti. Prima di chiedere l'iscrizione abbiamo chiesto consiglio ai colleghi più esperti ottenendo riscontri e pareri positivi.

Adesso che ne fate parte, come giudicate l'attività dello Sna?
Apprezziamo il fatto che attraverso lo Sna viene trasmessa la conoscenza degli argomenti professionali. In diverse occasioni, abbiamo consultato il sito ''alla pagina personale'', da noi molto apprezzato in quanto fornisce numerose informazioni utili alla nostra professione.
Inoltre, apprezziamo molto anche l'intensa attività legata agli incontri sul territorio, nei quali si ha la possibilità di affrontare e approfondire importanti tematiche giuridiche, fiscali e amministrative**.**
Prima di sottoscrivere il mandato di agente, eravate consapevoli dell'esistenza di alcuni istituti quali: la Cassa di Previdenza, il Fondo Pensione, l'Accordo Nazionale Agenti?
Si, prima di sottoscrivere il mandato eravamo già informati dell'esistenza della CPA, del Fonage e, soprattutto, dell'Ana. Sono tutti argomenti che abbiamo avuto modo di conoscere e affrontare durante lo studio e la formazione per l'abilitazione alla sezione A del RUI.
Tra gli organi del Sindacato un ruolo fondamentale è assegnato alle Sezioni provinciali, principale collegamento tra gli iscritti del territorio e le strategie nazionali: che giudizio date all'attività della vostra provinciale?
Ci sembra di poter dire che l'attività svolta dalla nostra Sezione provinciale, sia eccellente. Grazie anche alla guida del Presidente provinciale Gianuario (Gege) Poddighe, sempre disponibile e pronto a tenerci informati su qualsiasi novità nel nostro settore, e soprattutto sempre tempestivo nel coinvolgerci sulle attività nazionali.
Maria, a livello nazionale la presenza femminile tra gli agenti è di circa il 6% contro un 94% di presenza maschile, a tuo avviso da cosa dipende questo gap?
Il divario di genere nel settore degli agenti assicurativi rappresenta un problema comune in numerose imprese. Tale disparità potrebbe derivare da diversi fattori, come stereotipi di genere, la mancanza di modelli femminili nel settore o persino percezioni errate riguardo alle competenze richieste per il lavoro. Ritengo che promuovere l'uguaglianza di genere e incoraggiare la partecipazione delle donne in questo campo possa contribuire a ridurre il divario nel tempo.
Tu, in quanto agente donna, ti sei mai trovata in imbarazzo nello svolgimento del tuo lavoro?
Personalmente, non mi è mai capitato di trovarmi in imbarazzo nel mio ambiente di lavoro. E non sono mai stata messa in secondo piano rispetto ai miei colleghi maschi.
Quali difficoltà hai incontrato all'inizio della tua attuale carriera?
Non posso negare l'esistenza di difficoltà, specialmente all'inizio. La sfida primaria consiste nel trovare una mandante disposta a credere nel tuo progetto, successivamente, le sfide possono derivare dalla necessità di costruire una rete di clienti e dimostrare le proprie competenze nel settore. Tuttavia, con determinazione, formazione continua e un approccio professionale, queste sfide possono essere vinte.
Maria, un'ultima domanda, se una ragazza ti chiedesse un consiglio prima di iniziare a fare l'agente, cosa le suggeriresti?
Le consiglierei di dedicare tempo alla formazione. Questo lavoro richiede notevole impegno e determinazione. La perseveranza è fondamentale in questo settore. Inoltre, incoraggerei la persona a essere sempre aperta al miglioramento e a non farsi scoraggiare dagli eventuali ostacoli lungo il percorso.

LE PRESIDENTESSE PROVINCIALI SNA
Elenchiamo di seguito i nominativi delle colleghe Presidentesse provinciali Sna a cui vanno i nostri complimenti per l'insostituibile attività di rappresentanti territoriali.
Faudella Valeria di Biella
Schiavi Alessandra di Ferrara
Rachini Daniela di Firenze
Gentili Laura di L'Aquila
Fenu Antonia di Nuoro-Ogliastra
Dragoni Elena di Pavia
Tonucci Michela di Pesaro
Biazzo Valentina di Ragusa
Cuniberti Ivana di Savona
Marveggio Raffaella di Sondrio
Ruffilli Maria Teresa di Torino

LA FEDELTÀ ALLO SNA NON HA LIMITI DI ETÀ

Tra gli iscritti più anziani attualmente Soci (paganti) dello Sna, la palma d'oro del più fedele e più maturo, va senz'altro al collega Giovanni Papagno della Sezione provinciale di Milano. Classe 1925, non ha mai interrotto il suo rapporto con il Sindacato e ancora oggi risulta regolarmente iscritto allo Sna.
Tra le colleghe, spiccano i nomi di Vanda Premaor e di Giovanna Collet; entrambe classe 1942; anch'esse iscritte nella provinciale di Milano.
Complimenti vivissimi per la fedeltà che state dimostrando.



GSV
DIGITAL SOLUTION

Assicurati un Futuro Digitale

Tutela il tuo portafoglio clienti

Cura l'identità della tua agenzia



www.gsvdigitalsolution.it
marketing@gsvdigitalsolution.it
06 878 11 432

L'INSOSTITUIBILE RUOLO DELL'AGENTE

*Quando le strategie commerciali delle imprese fanno **flop**, dietro l'angolo c'è spesso pronta una **nuova trappola**.*



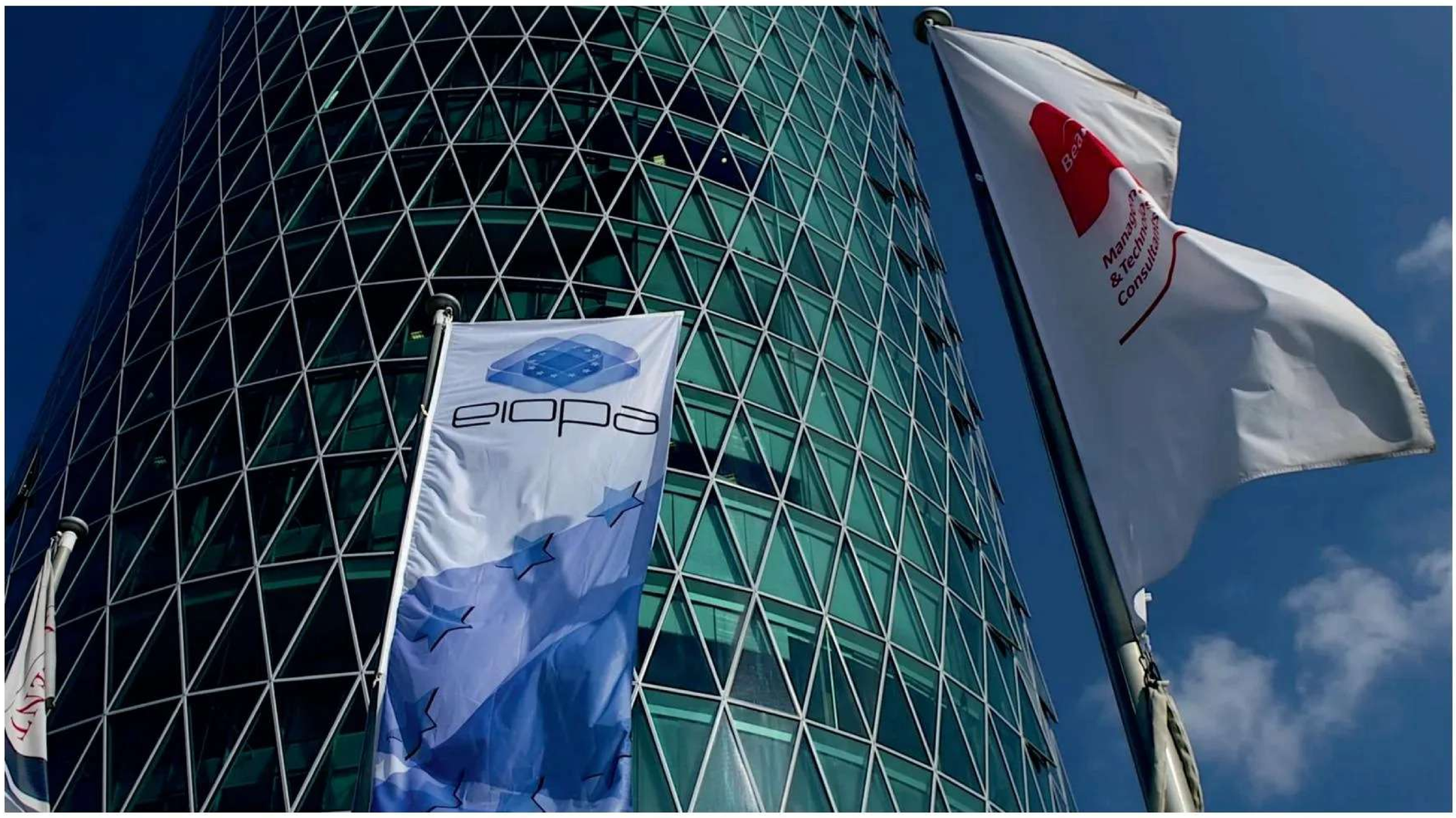
A cura di Giacomo Anedda

Più di otto clienti su dieci prediligono il rapporto con l'agente di fiducia

Una interessante ricerca sulle attitudini assicurative degli europei, condotta da Eiopa - l'Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali, un organismo dell'Unione europea che dal 1º gennaio 2011 ha il compito di sorvegliare il mercato assicurativo europeo cui partecipano tutte le autorità di vigilanza assicurativa dell'Unione europea – ha confermato quello che da sempre gli intermediari italiani sanno: vale a dire che i connazionali si dilettano a smanettare tra le varie App e i diversi tariffatori, ma quando si tratta di fare sul serio, di tirare fuori i soldi per acquistare una polizza assicurativa, essi si rivolgono quasi esclusivamente ad un intermediario in carne ed ossa, preferibilmente con ufficio vicino a casa loro, per così dire "a portata di campanello".

Entrando nel dettaglio dell'autorevole ricerca sopra indicata – il 48% degli intervistati, ritiene certamente utile informarsi e confrontare le offerte on line, ma l'81% ritiene indispensabile un confronto diretto con l'intermediario, per scegliere convintamente la soluzione più adatta alle sue esigenze, ed alle sue possibilità economiche. Altro dato altrettanto interessante, è rappresentato dal grado di fiducia; quella che gli assicurati dichiarano di avere verso i "venditori" di previdenza e di prodotti pensionistici. Ebbene, anche in questo caso, alla specifica domanda "di chi si fidino maggiormente quando ricevono una proposta pensionistica", i consumatori hanno risposto di fidarsi maggiormente degli assicuratori (gli agenti), per il 39%, contro un 36% e 34% rispettivamente dei fondi pensionistici e delle banche.

Sinceramente non vorremmo davvero trovarci nei panni di quei dirigenti commerciali, plurilaureati con master nelle più prestigiose università economiche del Globo, veri e propri esperti di marketing, corteggiati e inseguiti dalle imprese più ambiziose a colpi di cachet milionari, i quali dopo aver fatto spendere milioni di euro in campagne pubblicitarie inneggianti i grandi vantaggi della vendita diretta delle polizze, una mattina, prima ancora di godersi il meritato caffè, si ritrovano sulla scrivania l'indagine Eiopa.



E non vorremmo neanche essere nei panni dei dirigenti di quelle compagnie, le quali dopo aver trascorso anni interi a profetizzare la sempre più imminente scomparsa dell'intermediario assicurativo, devono oggi commentare e fare i conti, con le sballate strategie del mercato previdenziale, avendo fatto affidamento prevalentemente sulle banche a discapito delle loro stesse reti di vendita, giudicate inadatte a stare sul mercato.

Qualche manager più scaltro ha subodorato la necessità di cambiare strategia

A dire il vero, ad essere onesti, bisogna anche riconoscere che, prima ancora che la ricerca Eiopa fosse pubblicata, qualche dirigente aveva comunque fiutato l'aria, avvertendo un leggero, ma inequivocabile odore di bruciato. Affrettandosi quindi a mutare in corsa la strategia di vendita; non più e non solo la vendita diretta e/o affidata alle banche, quanto piuttosto una nuova tattica commerciale, per così dire, ibrida: la polizza è marchiata "compagnia diretta", il progetto pensionistico è "timbrato dalla banca", ma la trattativa viene affidata e portata avanti da un intermediario che non è riconducibile né alla diretta e né alla banca. Una persona di quelle verso le quali i consumatori hanno espresso fiducia.
Una genialata, non c'è che dire. E qui le laure e i master si vedono tutti: gli intermediari fanno il lavoro sporco, contattano i consumatori, fanno l'analisi dei loro bisogni, li convincono ad assicurarsi e poi le banche e le compagnie dirette si godono i clienti; ne acquisiscono i dati commerciali, la privacy e mettono un vincolo sui diritti economici delle relazioni future. Il tutto col pieno consenso e appoggio dell'intermediario, senza dover sottostare alle forche caudine dell'accordo Ana 2003; senza obblighi verso la Cassa di Previdenza degli agenti e senza dover sborsare nemmeno un centesimo in caso di cessazione dell'attività dell'intermediario sotto forma di indennità di fine mandato.

48%

degli intervistati ritiene utile confrontare le offerte on line

81%

stipula la propria polizza nell'agenzia di prossimità

Lo Sna mi ha restituito la DIGNITA

Conversazioni con colleghi neoiscritti e spunti di riflessione sul Sindacato



A cura di Roberto Pecoraro

Il nostro Sindacato è in splendida salute, e questo è dimostrato dall'aumento del numero di iscritti, dobbiamo comunque tenere alta l'attenzione per essere sempre vicini ai colleghi che hanno scelto di farne parte. Grande eco hanno avuto gli interventi decisi del nostro Presidente ai vari Congressi dei Gruppi aziendali, ascoltati con attenzione anche da iscritti non frequentanti e da non iscritti che vengono coinvolti emotivamente dalla comunicazione diretta e lineare di Claudio Demozzi.
Cosa c'è di meglio che chiedere ai neoiscritti quali sono i motivi che li hanno portati ad iscriversi al sindacato e quali iniziative sul territorio sarebbero gradite?

Oscar Aicardi: un ambiente in cui esprimersi con franchezza e rispetto

Comincio con l'amico/collega agente plurimandatario Oscar Aicardi di Imperia, molto impegnato nel sociale, già presidente del Lions Club.
Oscar: "lo Sna e le compagnie che oggi rappresento mi hanno ridato la dignità, io non vado da nessuna parte, ma mi piacciono molto gli interventi di Claudio Demozzi alle Convention dei Gruppi aziendali, lo Sna mi ha fatto capire che plurimandato equivale a libertà, e devo ringraziare il Sindacato per la qualità della formazione dei corsi di preparazione all'esame Rui, superato brillantemente da 2 miei collaboratori. Avevo la responsabilità di 40 collaboratori e non sapevo come uscirne, ora ho una soluzione per tutte le esigenze dei clienti, a quel punto

ho visto anche spazio in settori come autonoleggio e vendita auto, e mi sono lanciato in consulenza energetica, con soddisfazione nostra e dei nostri clienti, che ogni giorno ci fanno ulteriore pubblicità.
Relativamente al territorio ritengo che le iniziative ci siano, sono stato accolto molto bene dai colleghi della mia Sezione provinciale, ho trovato un ambiente in cui potersi esprimere con franchezza nel rispetto reciproco".


Oscar Aicardi

Enrico Vairo: avevo bisogno di sentire le spalle coperte

Continuo il mio giro di conversazioni con Enrico Vairo, collega ex Cattolica di Albenga (Sv), fresco di integrazione in Generali.
Enrico: "eravamo appena arrivati in Generali ed io e la mia socia abbiamo ritenuto che fosse arrivato il momento di iscriversi al Sindacato. L'errore è infatti dietro l'angolo e così, dopo più di trent'anni di attività, ho sentito il bisogno di avere le spalle coperte, la nostra categoria si è fatta massacrare troppo e nessuno si ribella, siamo invitati alle Convention, ma i problemi non vengono mai affrontati.
La nostra professionalità è messa ogni giorno in discussione, sembrava che il Rui ci avesse ripulito da improvvisatori e invece oggi in ogni angolo o centro commerciale vengono offerte coperture assicurative, ultima arrivata la Wind, e tutto questo va a discapito della percezione della nostra professionalità, mortificandola. Dobbiamo differenziarci per qualità del servizio al cliente, spesso purtroppo non riusciamo in questo intento. Mi hanno insegnato da bambino che, se devo prendere, devo prendere, ma se devo dare, devo essere preciso e devo dare velocemente, non voglio rimetterci in salute perseguendo questo obiettivo, nel mio territorio conosco tutti e qualche volta mi vergogno. Sulle tempistiche liquidative, ad esempio, pur capendo il periodo, mi trovo in difficoltà. La perdita di redditività delle agenzie sembra inarrestabile, e le compagnie di assicurazioni non hanno una strategia chiara, a volte la sensazione è che l'unico modo per aumentare la loro redditività sia quello di diminuire la nostra".

Alessandro Baroni: sono a disposizione per qualsiasi impegno al servizio dei colleghi

Come terza chiacchierata ho contattato l'amico fraterno Alessandro Baroni, agente Generali Italia a Massarosa (Lu), figlio d'arte, con cui condivido la nascita all'Ispettorato Generali di Firenze, struttura dedicata all'inserimento e alla formazione delle nuove risorse.
Ci legano dei ricordi di persone meravigliose, mi permetto di ricordare il nostro carissimo Paolo Bigazzi, responsabile dell'Ispettorato nei primi anni '90, che ci ha lasciato 3 mesi fa.
Alessandro: "Sono sempre stato iscritto al sindacato, con la precedente società mi ero momentaneamente spostato in Anapa, da poco sono tornato solo e sono subito rientrato in Sna. Ho ancora la spilla di Sna di trent'anni fa, mio padre mi ha subito detto che non si può non essere iscritti a un sindacato, che ha una funzione ben distinta da quella del Gruppo agenti, e quindi oggi non ho motivazioni aggiuntive, sono fermamente convinto dell'importanza. Dal Sindacato vorrei continui aggiornamenti, nemmeno la difesa nei momenti del bisogno, ma la prevenzione degli stessi.
Nei colleghi di alcune compagnie vedo una certa confusione sul ruolo del Sindacato, dovuta anche dal fatto di avere gli stessi interlocutori nel Gruppo agenti e nel Sindacato, sono appena rientrato, ma sono a disposizione per qualsiasi impegno al servizio dei colleghi, in ambito locale e nazionale.
Un altro collega, del quale non faccio il nome per motivi di riservatezza, mi ha relazionato entusiasta dell'assistenza ottenuta dal nostro meraviglioso Direttore Andrea Bonfanti, non solo per la qualità della risposta ai quesiti da lui posti, ma anche per l'umanità e la naturale disponibilità dimostrategli al momento del bisogno. Devo dire che queste conversazioni mi hanno arricchito, l'entusiasmo di qualche collega è contagioso, e il livello davvero elevato dei professionisti con cui ho parlato mi fa stare tranquillo sull'apporto e ricambio che i nuovi iscritti possono garantire. Questo spazio non pretende di assolvere il compito di coinvolgerli ma può essere un inizio di collegamento, qualcuno è stato già inserito in giunta provinciale, anche se la strada da percorrere è ancora lunga".

L'Agente di Assicurazione

SINDACATO

Un provvedimento PENALIZZANTE e inutile

*Accanimento ingiustificato sugli **agenti di assicurazione** o scarsa conoscenza della loro fiscalità?*



A cura di
Filippo Guttadauro La Blasca

Con la Legge di Bilancio, il Governo in carica ha finito per colpire ingiustamente la nostra categoria, la quale a differenza di quello che pensano i Ministeri di questo Esecutivo, è una delle poche a vedere il proprio reddito certificato alla fonte, cioè direttamente dalle mandanti. Le imprese di assicurazione, quelle sì, dovrebbero essere prese in esame nel tentativo di ottenere, attraverso una più equa imposizione fiscale, la redistribuzione di parte dei proventi impropri generatisi negli anni sotto forma di polizze dormienti, ovvero giunte a scadenza o ridotte e non riscosse dagli aventi diritto.
Che dire poi degli extra-profitti miliardari prodotti dalla ridotta o nulla mobilità sociale e dal connesso inutilizzo dei veicoli nel lungo periodo pandemico che le compagnie hanno ripartito ai propri azionisti limitando il ritorno a favore della clientela a qualche euro sotto forma di sconto sul rinnovo delle polizze.
Questo Governo, anziché riformare radicalmente i rapporti di potere con la finanza predatrice, sembra prendersela con noi intermediari. Anziché potenziare la spesa pubblica per avere maggiori effetti sulla crescita economica attraverso un provvedimento di tassazione dei super-utili incamerati da assicurazioni, banche, società energetiche e delle attività che hanno natura speculativa, adottando misure che orientate all'aiuto delle famiglie con mutui prima casa a tasso variabile e una generalizzata riduzione delle imposte sui redditi medio/bassi, prende di mira i micro-imprenditori agenti che offrono servizi e

consulenza sul territorio con margini di redditività sempre più esigui.
Per dare prova di quello che scrivo riporto una serie di dati estrapolati da dati di bilancio e ricavati dalla lettura e dall'analisi dei dati più recenti riferiti al 2022.
Dal Rapporto di Mediobanca apprendiamo che la classifica dei fatturati 2022 dell'industria e dei servizi è dominata nel nostro Paese da tre gruppi energetico-petroliferi pubblici che vantano vendite superiori a 100 miliardi di euro: Enel (135,7 mld), Eni (132,5 mld) e GSE (Gestore dei Servizi Energetici) (120,6 mld). Segue un operatore del comparto energetico, Edison (29,6 mld) che scala cinque posti rispetto alla graduatoria del 2021. Anni positivi anche per le società energetiche e petrolifere, che hanno abbondantemente superato la crisi del 2020, raggiungendo risultati straordinari sia per fatturato, sia per redditività.

I dati emersi dal rapporto sui bilanci delle società dell'energia 2014-2022 realizzato dal Centro Studi CoMar mostrano come il fatturato sia stato nel 2022 di 643,8 mld, in crescita di 294,2 mld (+84,1%) rispetto ai 349,6 del 2021. Una progressione sostenuta, anche rispetto al precedente picco di 306,9 mld raggiunti nel 2014 (+109,8% su nove anni fa).
Anche gli utili sono volati, ammontando a 24,7 mld per il 2020, in aumento di 8,7 mld sul 2021, affiancando, in termini di utile, sia Poste Italiane che Eni ed Enel.
Non da meno hanno prodotto utili le cinque maggiori compagnie dell'estrazione del fossile (olio e gas) le quali hanno accumulato la cifra record di 200 mld di profitti nel 2022.
La sola Eni nel 2022 ha realizzato utili per 20,4 mld di euro, il doppio rispetto al 2021.

Come è andata al comparto assicurativo

Nel comparto assicurativo Generali mantiene il dominio assoluto dei primi dieci gruppi assicurativi italiani, grazie sia alla sua struttura multinazionale che al consolidamento effettuato nel 2021 con l'integrazione del gruppo Cattolica Assicurazioni, con 79,8 mld di euro nel 2022, ovvero il 59,2% del totale realizzato dall'intero comparto.
Solo per dare un'idea, i quattro grandi player del settore assicurativo, Generali, Unipol, Intesa Sanpaolo Vita e Mediolanum, hanno generato nel corso del 2022 utili di bilancio pari a 5,2 mld di euro, in aumento del 5,5% rispetto allo stesso dato del 2021, producendo un monte dividendi, di 2,4 mld.
L'industria assicurativa, però, a differenza di quella bancaria che ha riconosciuto un forte incremento salariale con la firma ed il rinnovo del contratto dei bancari, non ha intenzione di ripartire alcunché con la propria rete di vendita che, tra l'altro, ha contribuito in larga misura a produrre quei profitti.



Fonte: Ivass

Quanto hanno contribuito infatti le imprese assicurative con le rispettive reti distributive? Assolutamente nulla, anzi, è in atto e i dati lo testimoniano, un'ulteriore riduzione della redditività agenziale.
In questi giorni le Compagnie stanno pubblicando i risultati dei bilanci relativi al 2023 che, come si prevedeva, sono proiettati a raggiungere utili rercord dopo la parziale frenata dell'anno precedente. Vediamone alcuni:

Gruppo Generali: : i risultati consolidati del Gruppo Generali sono eccellenti, con una crescita del risultato operativo e dell'utile. I premi lordi sono in aumento a € 42,2 miliardi con un (+3,6%) e un (+ 10,6%) del ramo danni. Il risultato operativo è in aumento a oltre € 3,7 miliardi (+28,0%), principalmente grazie al forte sviluppo del Danni; solido il risultato del Vita. Il Combined Ratio migliora a 91,6% (-5,4 p.p.).

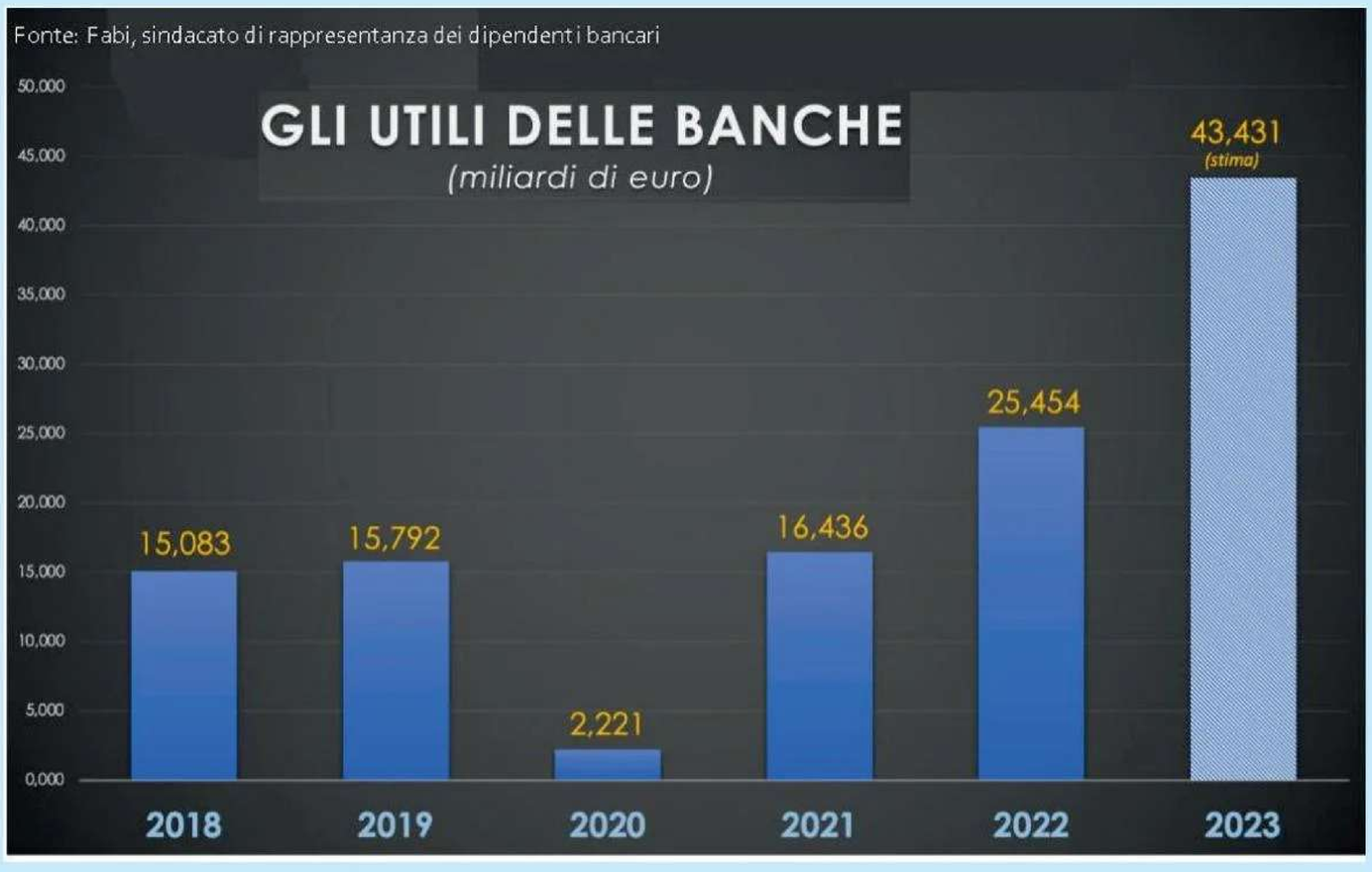
Unipol Gruppo: : il Gruppo Unipol ha fatto registrare nel 2023 un risultato netto consolidato di 1,331 mld di euro, mentre la raccolta diretta supera i 15,1 miliardi (+10.4% rispetto al 2022). Dividendo in crescita a 0,38 euro per azione contro 0,37 euro nel 2022 e combined ratio al 98%.

Zurich Insurance Group: davvero sbalorditivi i risultati del Gruppo Zurich che ha raggiunto un utile operativo di 7,4 mld in crescita del 21%. Cresce anche l'utile per azione (+12%) e il dividendo dell'8% a 26 franchi integrato da un riacquisto di titoli propri fino a 1,1 mld di franchi.

E al comparto bancario?

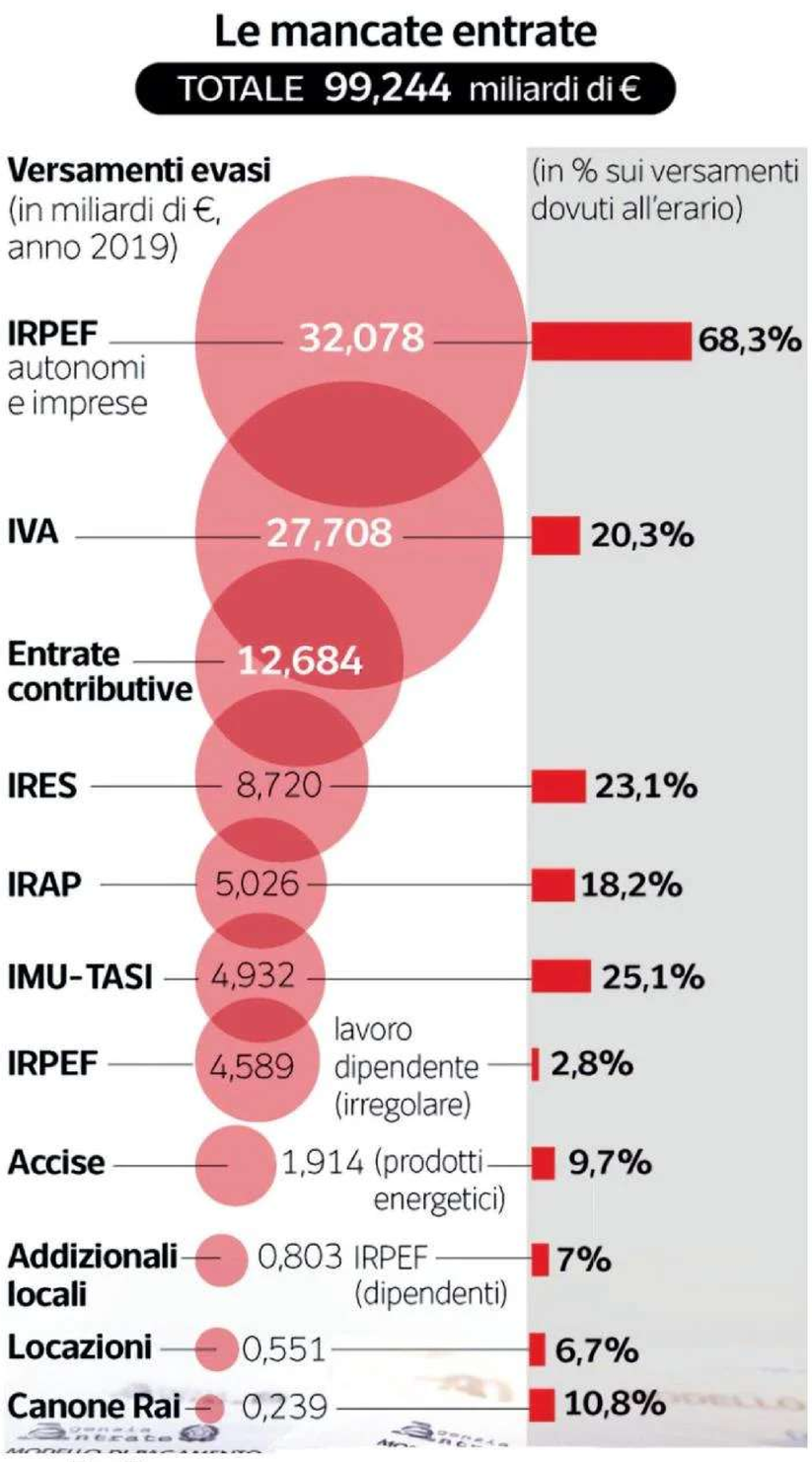
L'anno 2023 per le banche italiane sarà l'anno d'oro, con previsioni che indicano utili record fino a 43 miliardi di euro, segnando un aumento del 70% rispetto all'anno precedente (25 miliardi di euro). Questi dati record sono alimentati dalla corsa dei tassi decisa dalla Banca Centrale Europea (BCE).
Nel 2022 le prime 20 banche italiane (in base al totale attivo tangibile) non subiscono notevoli variazioni. Il primato è come sempre di Intesa Sanpaolo il cui attivo tangibile è pari a 965,7 miliardi di euro (-8,9% rispetto al 2021) davanti a UniCredit (855,4mld, -6,5%) e CDP - Cassa Depositi e Prestiti (400,6mld, -3%). In anni di "crisi" fa l'ingresso tra le prime anche la Cassa di Risparmio di Bolzano a seguito del consolidamento della Banca di Cividale.
Le prime due banche hanno un attivo tangibile pari al 95% del PIL italiano.

Con 15,7 miliardi di profitti, i cinque gruppi, nei primi nove mesi di quest'anno, hanno eguagliato il dato dell'intero sistema del 2019 e superato il 2018 (15,1 miliardi). Superando quota 40 miliardi di euro gli utili totali che le banche italiane hanno realizzato nel 2023. Un risultato superiore di ben 17,2 miliardi (+70%) rispetto ai 25,4 miliardi di utili del 2022 e quasi il triplo se confrontati con il quinquennio precedente: nel 2021 gli utili si erano attestati a 16,4 miliardi, nel 2019 a 15,7 miliardi e nel 2018 a 15,1 miliardi; nel 2020, a causa della pandemia da Covid.
Il sindacato Fabi, rappresentante dei bancari, ha sostenuto con successo che questi risultati eccezionali dovevano portare le banche a condividere i profitti bancari con i loro dipendenti e, infatti, è riuscito a portare a casa il nuovo contratto nazionale con un aumento salariale medio mensile di 435 euro.



Tana liberi tutti

Nel contempo l'annunciata tassazione degli extra-utili maturati dalle banche in conseguenza del rialzo dei tassi di interesse che hanno messo in ginocchio migliaia di famiglie e di imprese, consistente nel prelievo del 40% dei super-profitti, è stata successivamente neutralizzata dalla facoltà concessa a banche e istituti di credito di destinare, in alternativa al pagamento della tassa, un importo non inferiore a due volte e mezzo l'imposta a una riserva non distribuibile.
Quanto al cd. "contributo di solidarietà temporaneo" sugli extra-utili delle società energetiche e petrolifere derivanti principalmente dall'impennata dei prezzi applicati ai carburanti da trazione dopo la ripresa della mobilità sociale e alla riespansione dei consumi post-covid, l'ultima parola spetta alla Corte Costituzionale, alla quale il Tar del Lazio ha rimesso la valutazione della possibile illegittimità del tributo richiesto, dei criteri di calcolo della base imponibile e dell'indeducibilità da cui originerebbe una doppia tassazione.



Fonti:
Corriere della Sera, dataroom del 12/12/2022
Relazione sull'economia non osservata 2022

L'evasione fiscale in Italia

La domanda, che mi pongo è perché questo accanimento contro gli agenti di assicurazione additati come evasori, quando notoriamente l'Agenzia delle Entrate conosce chi sono coloro che evadono davvero il fisco? Nel 2019 al fisco italiano sono sfuggiti 99,24 mld di euro di tasse.

- 32 mld di Irpef evasa da lavoratori autonomi e dalle imprese che oggi non pagano il 68,3% del dovuto. Era il 65,1% nel 2015. 27,7 mld di Iva persi nel 2019. L'Italia ha il record di essere prima in Europa in questo campo.
- 12,7 mld di contributi lavorativi non versati. Questo è un dato è in continua crescita: nel 2015 erano 11,3 miliardi.

Nel 70% delle aziende ispezionate sono state riscontrate irregolarità.
A dimostrazione di quanto sia difficile condividere statistiche certe, nella pagina Studi – Finanze Fisco della Camera dei Deputati leggiamo invece che "Secondo il rapporto sui risultati conseguiti in materia di misure di contrasto all'evasione fiscale e contributiva allegato al Documento di Economia e Finanza (Nadef) 2023, l'ultimo disponibile, emerge che il tax gap, ovvero la differenza tra gettito tecnico e gettito effettivo, in termini assoluti per il triennio 2018-2020 risulta essere di circa 96,3 mld di euro".
Sulla base dei conti pubblici aggiornati all'autunno 2023 con i dati delle ultime rilevazioni dell'Istat, leggiamo ancora ne Il Sole 24 Ore che, tra tasse e contributi, nel 2021 sono mancati nelle casse dello stato 83,6 mld.

Ma che cosa c'entrano gli agenti?

Come si fa quindi a mortificare un'intera categoria spacciando per lotta all'evasione una norma tecnicamente priva di senso come la ritenuta d'acconto sulle provvigioni erogate dalle imprese, che certamente metterà a rischio centinaia di agenzie di piccole dimensioni sottraendo loro liquidità e, per di più, senza produrre gli effetti descritti nella relazione della Legge di Bilancio che riporta il recupero di una cifra considerevole (ben 583 milioni nel 2024 e in 778 milioni nei tre anni successivi), che nella realtà non saranno recuperati. Mi sembra un modo di agire poco lungimirante e penalizzante nei confronti di una categoria che nell'immaginario collettivo è orientata ad esprimere le proprie preferenze elettorali verso i partiti dell'attuale maggioranza.
Sono rimaste inascoltate le proteste delle associazioni di categoria in primis quelle del gruppo dirigente Sna e del suo Presidente nazionale Claudio Demozzi, così come il contenuto degli emendamenti presentati da vari gruppi sia di maggioranza che di opposizione.
Il Governo ha confermato la scelta, prevista nell'art. 23 della Legge di Bilancio, di estendere anche agli agenti e ai mediatori di assicurazione l'applicazione delle ritenute d'acconto a carico dei soggetti che ricevono provvigioni.
Questa cifra resterà però soltanto sulla carta, visto che gli intermediari e in particolare gli agenti, ricevono le provvigioni con mandati di pagamento sempre tracciati. Su questo aspetto così penalizzante, l'impegno messo in campo dal gruppo dirigente Sna con decine di incontri istituzionali e pressioni sul mondo politico, non è stato sufficiente per porre un argine.
Viceversa, ha prodotto un esito positivo, essendo stato sventato almeno per il momento, sul tentativo di rendere obbligatoria l'iscrizione degli agenti di assicurazione all'Enasarco.
La questione dell'assimilabilità dell'agente di assicurazione all'agente di commercio, con la conseguente iscrizione all'Enasarco, ci sembrava superata non solo da molte sentenze di Cassazione, ultima la n° 22791/2020, ma anche dall'articolo 343, comma 6 del dlgs 209/2005 (Codice delle Assicurazione Private) che prevedeva e prevede tutt'ora, in quanto la norma è in vigore, che "le persone fisiche di cui al presente articolo e quelle iscritte nel registro degli intermediari di assicurazione e riassicurazione non sono soggette agli obblighi previsti a carico degli agenti di commercio in materia di previdenza integrativa".

La vetrina e il retrobottega

Onori ed oneri del rivestire una carica in Sna



Sul numero 128 de L'Agente di Assicurazione, l'ultimo del 2019, che relazionava sui lavori del 52° Congresso Nazionale Sna, evento storico in quanto celebrativo del centenario della nostra gloriosa associazione, è riportato un articolo, "Attivi, passivi, parassiti e... ottusi", nel quale esaminavo in tono semiserio il comportamento degli agenti di assicurazione, quando si tratta di relazionarsi con la rappresentanza sindacale, suddividendoli in quattro macrocategorie, quelle riconducibili al titolo dell'articolo.
Rimandandovi a quella rilettura, se non altro per tornare a sfogliare quello che deve considerarsi un numero storico della rivista, voglio tornare ad esaminare la macrocategoria che dovrebbe essere considerata quella di punta, che comprende i colleghi definiti "attivi".

Si definiscono "attivi" tutti gli iscritti a Sna che si spendono quotidianamente al servizio e per il bene comune di tutta la categoria

Parliamo degli iscritti "attivi"

Si tratta di tutti quegli iscritti a Sna che, a partire dal Presidente Nazionale Claudio Demozzi per finire all'ultimo membro dell'Esecutivo della più piccola Sezione provinciale, si spendono quotidianamente al servizio e per il bene comune dell'intera categoria degli agenti professionisti di assicurazione, senza alcun ritorno economico, anche se ben ripagati dalla propria soddisfazione personale e dal sentirsi utili per gli altri.
Coordinatori regionali, Presidenti provinciali, Componenti degli Esecutivi locali, dei Comitati regionali, delle varie Commissioni, delle delegazioni di rappresentanza, delle redazioni delle testate giornalistiche di Sna e tutti quei colleghi che partecipano assiduamente alle assemblee delle proprie Sezioni e agli eventi organizzati sul territorio: sono colleghi iscritti che costituiscono l'ossatura del Sindacato, che lo vivono direttamente, in prima persona, con assoluta dedizione. E che si espongono. Per salvaguardare gli interessi, i diritti, la professionalità di tutti gli agenti professionisti di assicurazione.



La vetrina sarebbe fine a se stessa se dietro non ci fosse il lavoro che si sviluppa nel retrobottega

La visibilità è la risultante del grande lavoro svolto nelle retrovie

Ecco che allora la visibilità, per lo meno delle figure apicali dello Sna, aggiungo fortunatamente, si evidenzia particolarmente costituendo quella vetrina, a mio modo di vedere indispensabile, che permette di far conoscere le problematiche e le istanze della categoria al mondo esterno. L'era del Presidente Demozzi ha segnato uno spartiacque nella storia del Sindacato, con lui si è arrivati alle presenze televisive, alle interviste sui media non solo specializzati, ai confronti istituzionali con la classe politica per far sentire la voce della nostra categoria. Ma se quella del Presidente è la vetrina di maggiore, principale esposizione, è anche vero che sono giustamente in evidenza, perché rappresentative dei propri territori, quelle figure, quali i Coordinatori regionali o i Presidenti provinciali, che si rapportano con gli Enti locali, con i Sindaci, con le Associazioni di categoria, che vivono, insomma, il proprio territorio portando il vessillo di Sna nelle realtà locali. Sono figure riconosciute il cui ruolo nasce dalle volontà espresse dalle assemblee delle Sezioni provinciali che le hanno elette e nelle quali si riconoscono. La vetrina, dunque, è esposizione, comunicazione frontale, testimonianza di presenza e operatività, la parte in evidenza, quella bella del negozio, ma sarebbe fine a se stessa se dietro non ci fosse il lavoro diuturno, costante, incessante del retrobottega, giusto per utilizzare ancora la metafora del negozio.

Studio, organizzazione, pianificazione, sono le chiavi del successo sindacale

È nel retrobottega che lo Sna studia, organizza, pianifica la propria attività di assistenza e tutela degli agenti professionisti di assicurazione; tutti, anche quelli non iscritti al Sindacato perché, ed è uno dei tanti esempi che si possono fare, aver tolto il detonatore a quella bomba deflagrante che avrebbe rappresentato la contribuzione previdenziale ad Enasarco, rappresenta un successo certamente di Sna, ma che va a beneficio di tutti. Un successo nato nel retrobottega, prima con la presentazione di un emendamento di abrogazione dell'art. 4 del provvedimento presente nella bozza della manovra del governo, poi con una telefonata a tre, alle 1,30 del mattino tra l'onorevole Paolo Barelli, il Vicepresidente del Consiglio dei Ministri, l'Onorevole Antonio Tajani e il Presidente nazionale Claudio Demozzi. Durante il colloquio, il nostro Presidente ha fatto presente che la categoria degli agenti professionisti di assicurazione ha già due forme previdenziali obbligatorie, più il Fonage, la cui adesione obbligatoria non è, ma che raccoglie i contributi di migliaia di agenti, è gestito pariteticamente dagli agenti e dai delegati dell'Ania e rappresenta un unicum nel panorama italiano per i risultanti eccellenti che lo contraddistinguono; sono le stesse motivazione che, ormai quasi una ventina di anni fa, hanno convinto i giudici a respingere le richieste di Enasarco la quale pretendeva che anche gli agenti di assicurazione contribuissero alla cassa dei rappresentanti di commercio. E c'è da sottolineare che è stato l'onorevole Barelli, che aveva a fianco Tajani, a chiamare il nostro Presidente, a testimonianza dell'autorevolezza riconosciuta al nostro Sindacato, un'autorevolezza che nasce dalla visibilità (la vetrina) e dall'azione di lobbing (il retrobottega) portate avanti da Sna. Si tratta di un'autorevolezza ormai consolidata nel tempo e che trova terreno fertile non solo sul piano nazionale, ma anche a livello territoriale.

La tragica alluvione che ha colpito la Toscana lo scorso mese di novembre e che ha procurato danni per centinaia di milioni di euro colpendo duramente la popolazione, ha visto le compagnie di assicurazione aprire migliaia di sinistri. All'amico Franco Aniello, Presidente provinciale della Sezione Sna di Prato, è stata richiesta un'intervista per chiarire le differenze che ci sono tra un evento catastrofale, in questo caso l'alluvione, ed un evento atmosferico: si è trattato di un contributo di carattere tecnico, richiesto ad un professionista della materia che era stato invitato proprio per il ruolo che riveste all'interno della nostra associa-

zione. Sicuramente l'intervista rappresenta la vetrina, ma dietro c'è comunque il lavoro di retrobottega rappresentato dalla professionalità e dalla competenza che si maturano in anni di studio ed attività.

Oneri e onori derivanti dal dovere di rappresentanza

Tutti coloro che rappresentano lo Sna ai vari livelli, sono quindi chiamati a promuovere l'associazione della quale fanno autorevolmente parte, consci degli oneri che comportano il ruolo che rivestono, dediti al lavoro che si svolge nel retrobottega, ma anche degli onori riservati quando appaiono in vetrina, non tanto alla loro persona, quanto ai risultati prodotti da quello stesso lavoro. A tutti i livelli.
La vetrina, a volte, per alcuni può essere subdola, rappresentare un richiamo sirenico, risultare solo fonte di apparenza quando non confortata dal lavoro "sporco" del retrobottega. Può portare a fare dei calcoli di convenienza, mancando i quali, qualcuno (catturato dal canto delle sirene), sceglierebbe lidi diversi dove approdare. Preso atto che tutti gli iscritti Sna dovrebbero sentirsi chiamati a fare proselitismo, per i quadri e i dirigenti territoriali, è un compito statutario promuovere il Sindacato: non sia mai, per esempio, che un Presidente provinciale, attratto dal canto delle succitate sirene, venga meno a tale compito, magari pensando che l'ingresso di nuovi iscritti potrebbe spostare gli equilibri all'interno della propria sezione tanto da "minacciare" la sua poltrona presidenziale. Cosa mai potrebbe mettere in vetrina questo Presidente provinciale se non ha mai trascorso un minuto del suo tempo nel retrobottega?



Snas s.r.l.

Sindacato Nazionale
Agenti Servizi



Intermediazioni assicurative



Convenzioni



Immagine



Comunicazione



Formazione



Stampa



Eventi

Sede Legale
Via Lanzone, 2 - 20123 MILANO
Codice REA MI 1953546 - C.F/P.IVA 07364430962

Email info@snaservizi.it
Telefono 350 563 94 89
Numero verde 800 200 215

A ciascuno il proprio ruolo

*Nel modello negoziale **misto-mediterraneo-latino***
lo Stato svolge la funzione di garante super partes

A cura di Roberto Bianchi



Nel numero precedente di questa rivista ho affrontato il tema del tutto trascurato nel settore assicurativo dei modelli negoziali per definire il quadro entro il quale dovrebbero muoversi le relazioni industriali fra lo Sna in rappresentanza degli agenti di assicurazione e l'Ania in rappresentanza delle Imprese.
Mi sono soffermato sul modello anglosassone che trova diffusione soprattutto nel Regno Unito, negli Stati Uniti, in Canada e sul modello renano che viene utilizzato nei Paesi di radice tedesca come la Germania, l'Austria, il Belgio. Ho dedicato particolare riguardo alla variante mediterranea cui fanno riferimento l'Italia, la Francia, la Spagna, la Grecia.

Il ruolo statale nel modello negoziale misto

In questa sede mi prefiggo di entrare nel merito della questione riguardante ciò che avviene nell'area meridionale d'Europa quando, per i motivi più vari, una trattativa si arena senza che si intravvedano spiragli di evoluzione, con il focus rivolto al ruolo super partes svolto dallo Stato. Questo ci sarà utile per capire quale dovrebbe essere la strada migliore per far ripartire il tavolo di trattativa dedicato al rinnovo dell'Ana 2003, entrato in una fase di stallo per volere unilaterale dell'industria assicurativa che ha portato a pretesto la vexata quaestio della titolarità autonoma nel trattamento dei dati rilasciati dalla clientela agli agenti e alle loro sottoreti commerciali.
In effetti nel modello latino impiegato in Italia lo Stato dovrebbe cercare - e lo fa effettivamente nelle trattative che hanno maggiore impatto sui cittadini/elettori come è avvenuto di recente a Taranto nel contenzioso tra i sindacati dei dipendenti ex Ilva e ArcelorMittal, o che interessano intere categorie come nel caso della rivolta dei trattori tuttora in corso - di mettere d'accordo le parti sociali per garantire l'equilibrio degli interessi. Va da sé che l'Esecutivo si spenda soprattutto quando la contrattazione collettiva estende i propri benefici ad una intera categoria, come nel caso degli agenti di assicurazione, siano essi iscritti o meno alla propria rappresentanza.
È evidente che questo impegno si fa molto più stringente e vincolante in quei Paesi, mi riferisco soprattutto alla Germania, ove il partenariato sociale tutela maggiormente la parte debole affinché mantenga forza negoziale nel pretendere il rispetto degli accordi collettivi sottoscritti proprio in virtù del ruolo di supervisore attivo svolto dallo Stato che fornice tutela a una serie di garanzie e diritti.

Nessuna nostalgia per lo statalismo

Tanto per sgomberare il campo da eventuali equivoci, chi come il sottoscritto evoca la funzione di soggetto terzo con funzioni super partes rispetto alle relazioni industriali di natura latina, non rimpiange certo i modelli di sviluppo statalisti come quello italiano e francese, in cui più evidente e radicale è stato, a partire dal secondo dopoguerra, il ruolo dello Stato come protagonista diretto nel finanziamento dello sviluppo. Ciononostante, è utile sottolineare che il significativo controllo esercitato dallo Stato sull'economia e la regolamentazione del sistema bancario hanno rallentato la deriva finanziaristica intrapresa da altri Paesi, anche europei, ove al sistema finanziario è stato attribuito un ruolo centrale.
In Italia, che proviene da una tradizione statalista, il ruolo dei mercati finanziari nel controllo delle imprese è tuttora molto ridotto e di conseguenza il management delle imprese è più soggetto all'influenza dei diversi stakeholders che insistono sul mercato di riferimento, tanto che qualcuno ha parlato di "capitalismo a carattere amministrato" sostanzialmente diverso dal "capitalismo liberista" caratteristico del modello anglosassone. Sul mercato finanziario, infatti, la tendenza dei capitali a dirigersi verso le imprese più rappresentative nel breve termine, condiziona i managers a perseguire strategie che migliorino le performance delle rispettive imprese e di conseguenza il loro valore azionario. Ne consegue che il riguardo riservato alle controparti istituzionali è del tutto marginale, essendo la soddisfazione dell'azionista il vero fulcro della missione aziendale. Nel nostro Paese, ove si utilizza il modello negoziale misto, che presenta caratteristiche sia del negoziato renano che del negoziato anglosassone, la funzione pubblica, pur essendo meno centrale che nell'area renana, rimane comunque rilevante. L'articolazione e la gestione del processo di negoziazione dipendono dal settore e dalle caratteristiche specifiche delle diverse organizzazioni sindacali, cosicché il Parlamento interviene per regolare le relazioni industriali attraverso la definizione di provvedimenti legislativi necessari a garantire standard qualitativi elevati nei patti collettivi di natura soprattutto centralizzata. I suoi interventi, al netto delle mediazioni inevitabili tra le dichiarazioni di intenti e le azioni concrete, dovrebbero essere rivolti alla regolazione dell'economia e alla promozione dello sviluppo industriale, in un quadro di controllo dei mercati attraverso la concorrenza e la tutela dei consumatori. Dovrebbe inoltre creare le infrastrutture necessarie alla ricerca e allo sviluppo, nonché alla formazione professionale e all'innovazione.

Un po' di storia, tra Concertazione e Dialogo sociale

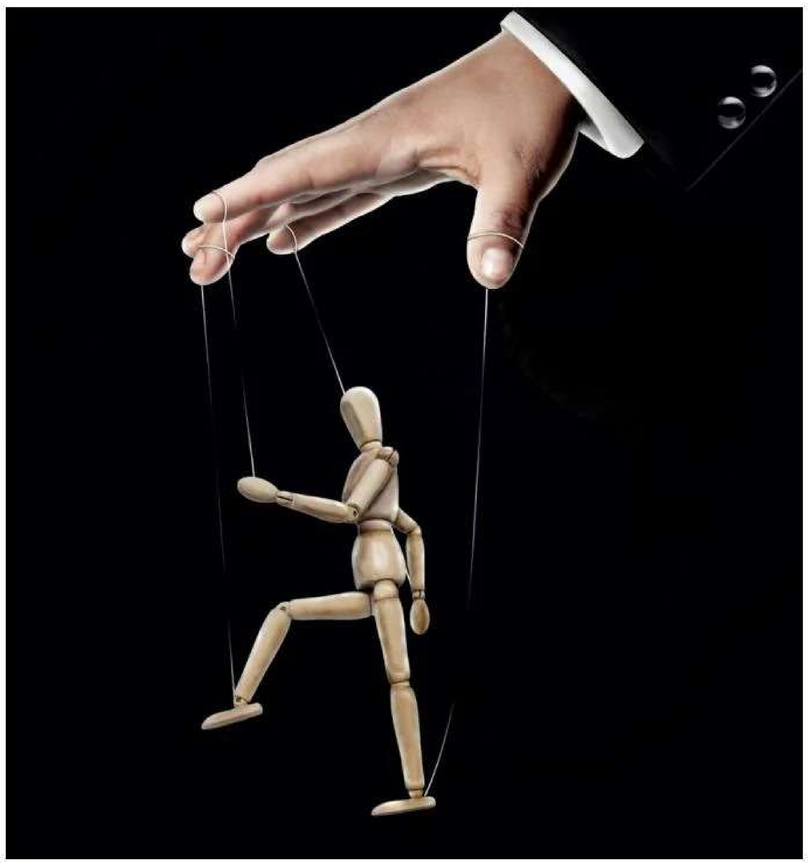
Vale allora la pena di fare un passo indietro nel tempo per ricordare tre momenti che hanno segnato la storia del rapporto triangolare tra parti sociali e Governo. Innanzitutto, l'accordo del 22-12-1998, noto come Patto sociale per lo sviluppo e l'occupazione o anche come Patto di Natale, che sanciva la definitiva istituzionalizzazione della concertazione sociale che da "prassi negoziale" diveniva "metodo di condivisione degli obiettivi" vincolante per tutte le parti coinvolte: il Governo, i sindacati e le organizzazioni datoriali.
Nel metodo della concertazione sociale le parti sociali non si limitavano al ruolo di negoziazione delle rispettive istanze, quanto piuttosto partecipano attivamente alla definizione delle politiche economiche e sociali dell'Esecutivo. In questa fase il modello negoziale dominante acquisisce pertanto connotazioni marcatamente renani sulla scia dell'esperienza tedesca. La situazione cambia con il "Patto per l'Italia - Contratto per il lavoro", sottoscritto il 5 luglio 2002 dal Governo e dalle parti sociali con esclusione della CGIL. A partire dall'anno precedente il ciclo economico italiano aveva iniziato a manifestare i primi segnali di decelerazione produttiva in linea con quanto registrato a livello internazionale (sgonfiamento della bolla speculativa americana, accentuazione della recessione americo-latina, accentuazione della stagnazione tedesca) e questo genera il bisogno di introdurre elementi di maggiore elasticità nelle regole concertative. Non a caso il nuovo "Dialogo sociale" stabilisce che la partecipazione delle parti sociali alla determinazione delle politiche del Governo viene limitata all'ambito di pareri e raccomandazioni cui quest'ultimo può decidere di dare seguito o meno. Inoltre, mentre la Concertazione aveva una portata generale, occupandosi di tutti gli aspetti riguardanti le politiche economiche e sociali, il Dialogo ha natura settoriale e specifica, dal momento che il rapporto dialettico tra i soggetti collettivi e lo Stato viene ristretto al perseguimento di obiettivi individuati di volta in volta dal Governo.
Infine, l'Accordo quadro interconfederale del 22 gennaio del 2009, anche stavolta senza la firma della CGIL, venuto alla luce in una difficile fase congiunturale in cui sono molto gravi le conseguenze sul piano occupazionale della crisi economico-finanziaria mondiale iniziata nel 2006 e scoppiata nel secondo semestre del 2008 a seguito della crisi dei subprime americani. Questo patto, che non ha le caratteristiche di un protocollo, avvia un assetto delle relazioni tra parti sociali e Governo privo di schemi prestabiliti e pone fine alla concertazione sociale, da questo momento definitivamente fuori scena.
Nonostante i processi non hanno mai una data di inizio e di fine, in quanto si sviluppano attraverso fasi determinate dal mutare delle condizioni ambientali, possiamo affermare che il modello delle relazioni industriali comprendente un primo livello centralista e un secondo livello aziendale riceve una forte accelerazione proprio in questa finestra storica.

La natura PARASUBORDINATA dell'agente

*I modelli negoziali riguardano anche la **categoria agenziale**?*



È del tutto lecito chiederci se in che misura i ragionamenti fin qui svolti possano riguardare gli agenti che sulla carta sono imprenditori e non lavoratori dipendenti. Sarà quindi utile capire cosa intenda la dottrina maggioritaria per parasubordinazione, ovvero per tutte quelle forme intermedie tra il lavoro subordinato e il lavoro autonomo, sia pure in tutte le incertezze interpretative che permangono anche tra gli esperti della materia. Pur non trattandosi di una questione puramente definitoria, dal momento che dall'inquadramento discendono una serie di conseguenze sul piano delle tutele contrattuali, la "parasubordinazione" è di per sé indicativa della natura ibrida dei contratti ad essa afferenti che sono riconducibili, per certi versi, al lavoro autonomo mentre, per altri, sono assimilabili a quello subordinato. Leggiamo testualmente nel sito di Diritto.it: "L'elemento che li differenzia maggiormente dal contratto di lavoro autonomo è il necessario coordinamento dell'attività lavorativa con la struttura organizzativa del committente, da cui si origina quella particolare condizione di debolezza e soggezione economica del prestatore nei confronti del committente, tipica del lavoratore subordinato.
Ciò che invece rende i contratti parasubordinati accostabili al lavoro autonomo è l'assenza di un vincolo di subordinazione vero e proprio, in quanto, al pari del prestatore autonomo, il lavoratore parasubordinato si obbliga a compiere un'opera o un servizio a favore del committente senza alcun vincolo effettivo di subordinazione".
E almeno a giudicare dagli indici individuati dalla giurisprudenza per configurare l'effettiva parasubordinazione, l'attività svolta dall'agente di assicurazione raffigura l'esistenza di numerosi elementi caratteristici del rapporto subordinato, data la decrescente autonomia imprenditoriale concessa alla filiera agenziale, soprattutto in riferimento alle direttive procedurali, alle politiche di sviluppo e, recentemente, alla gestione delle sottoreti produttive.
Va inoltre considerato che l'agente costituisce il contraente largamente più debole nel contratto di agenzia assicurativa, data la sua evidente fragilità negoziale in tutte le fasi del rapporto con la mandante che possiede innumerevoli strumenti di condizionamento e di ricatto tali da ridurre ai minimi termini la reale libertà d'azione del mandatario il quale subisce impedimenti e divieti di ogni genere persino nell'esercizio della titolarità autonoma e nella proprietà industriale dei dati che egli stesso raccoglie dai propri clienti.



Perché il Parlamento dovrebbe promulgare una legge a tutela dell'agente di assicurazione

Lo Sna, proprio in conseguenza della natura attuale della categoria, chiede da anni al Parlamento di promulgare una legge a tutela degli agenti di assicurazione sulla traccia dei disegni di legge in attesa di discussione presentati dal Senatore Andrea De Bertoldi e dall'Onorevole Alessandro Pagano.
Il mondo politico dovrebbe a sua volta ottemperare al proprio dovere istituzionale innanzitutto per mantenere l'equilibrio del mercato assicurativo, fortemente imperniata, soprattutto nei rami Danni e nel ramo Auto, sulla distribuzione agenziale e sul rapporto personale intercorrente tra l'utente assicurativo e il suo agente di fiducia. Questo virtuoso legame fiduciario tra soggetti che hanno interessi collimanti si fonda sulla consulenza che la filiera agenziale è in grado di offrire dal momento della raccolta delle informazioni necessarie alla individuazione/valutazione del rischio e nel tempo alla sua manutenzione, fino al momento della scelta della polizza più adeguata e coerente ai bisogni del cliente. Successivamente gli agenti e le loro sottoreti hanno le competenze necessarie per garantire la migliore efficacia nel fornire un'assistenza permanente a tutto tondo, innanzitutto quando si verifica un sinistro. L'alternativa e cioè la collocazione di polizze assicurative attraverso le dirette, i canali non professionali, i comparatori, la vendita on line trova il suo fulcro sull'efficienza tecnologica, sull'efficacia del back office e inoltre sulla competitività derivante dalla marginalizzazione del fattore umano dal processo produttivo.
Uno dei sogni nel cassetto che accomuna la maggior parte dei top manager delle compagnie, mi confessava qualche anno fa uno di essi, tra i più noti, è quello di bypassare l'intermediazione professionale prestata dagli agenti. Una delle vie per cercare di raggiungere l'obiettivo (con scarso successo visto il risultato ottenuto dopo anni di tentativi) è quello di spingere sull'acceleratore della digitalizzazione per costringere operatori e clienti a dialogare progressivamente sempre più via internet, fino al definitivo superamento della relazione umana.
Un'altra consiste nell'attrarre la potenziale clientela soprattutto Rcauto a colpi di stariffazioni, ratei gratuiti, payback, buoni sconto, rateizzazioni, perché il costo è una nozione oggettiva che non deve essere spiegata e viene immediatamente percepita da quella fascia di clienti rivolti soltanto a risparmiare perché sostengono: "le polizze sono tutte uguali", "da chi le compri le compri, tanto non cambia", "tanto sono tasse obbligatorie", "meno costano, meglio è", o amenità di questo genere.
D'altro canto, l'alfabetizzazione assicurativa in Italia è una delle più basse del mondo occidentale e la tutela dell'agente professionista per legge servirebbe tra l'altro a creare le basi per la diffusione di una più consapevole cultura del rischio, oggi pressoché assente anche nelle fasce sociali più alte e fra i giovani. Gli agenti puntano tutte le loro carte sulla consulenza indipendente dalle mandanti e hanno un interesse condiviso con i consumatori nel prendere le distanze tanto dalla logica finanziaristica delle compagnie, quanto dalla vendita dei canali non professionali focalizzata sul prezzo e non sulla qualità.



L'integrazione Sna, Stato, Ania

La natura triangolare del rapporto che lega le parti sociali e l'Esecutivo



A cura
di Roberto Bianchi

In una fase nella quale il sistema di welfare arretra per motivi di bilancio verso posizioni di essenzialità, lo Stato italiano non può garantire la coesione sociale soltanto attraverso la pensione e la sanità pubbliche, l'istruzione e l'assistenza sociale, deve provvedere alla protezione dei singoli portatori di bisogni diversi dallo standard collettivo incentrato sul "minimo per tutti". Anche in questo caso l'integrazione tra Associazione delle imprese, Ministero competente e Sindacato degli agenti nella soluzione della vertenza contrattuale diretta al rinnovo dell'Ana 2003, servirebbe ad aumentare la coesione sociale e soprattutto a preservare i consumatori dai rischi derivanti dallo strapotere dei conglomerati assicurativo-finanziari nel limitare gli effetti benefici della libera concorrenza e nel restringere la libertà imprenditoriale della categoria agenziale. Promuovendo la contrattazione collettiva e sostenendo gli agenti, il Mimit non effettuerebbe un'ingerenza impropria in campo privato, quanto piuttosto svolgerebbe la propria funzione di garante nel primario interesse dei cittadini che nulla avrebbero da guadagnare dalla normalizzazione del mercato ad opera dell'industria assicurativa e dalla marginalizzazione della filiera agenziale nella distribuzione assicurativa a vantaggio dei canali non professionali.

Cosa potrebbe/dovrebbe fare lo Stato

Il Parlamento avrebbe la possibilità di promulgare una legge a tutela della figura dell'agente di assicurazione riconoscendo all'Ana 2003 e alle sue successive modificazioni o rinnovi funzione erga omnes, proprio come è stato fatto nel 1961 a proposito dell'Ana 1951. Potrebbe inoltre richiamare l'Ania al rispetto dei diritti acquisiti degli agenti come punto di partenza per le modifiche richieste dal Sindacato nella sua piattaforma contrattuale che rivede punto per punto i contenuti dell'Accordo nazionale scaduto, anche se in vigore in regime di proroga, secondo criteri suffragati dai pareri legali dei massimi esperti della materia giuslavoristica, che tengano conto della condizione in cui opera la categoria e delle modifiche normative nazionali e comunitarie intervenute negli anni. Questo mediante l'allargamento del tavolo di trattativa, al momento riservato alle rappresentanze delle due parti interessate, anche al Mimit in veste di garante dei diritti di cui è portatrice la parte più debole, gli agenti professionisti e nel contempo degli interessi degli utenti assicurativi sui quali si riverberebbe un'eventuale positiva composizione della vertenza.
Al contrario le compagnie vorrebbero uscirne annullando le conquiste pregresse dello Sna per riscrivere un nuovo Ana inteso come cornice generale contenente soltanto le regole sulle quali incentrare il contratto di agenzia e per delegare al secondo livello laddove la forza contrattuale delle mandanti è preponderante rispetto a quella dei rispettivi Gaa, la sigla di appositi accordi aziendali.



Adolfo Urso, Ministro delle Imprese
e del Made in Italy

Ne conseguirebbe che il trattamento degli agenti Generali sarebbe diverso da quello dell'Allianz o dell'Unipol, o dell'Axa, non essendovi alla base un Ana che ne stabilisca gli aspetti inderogabili: modalità di calcolo del trattamento di fine mandato, penalità in caso di revoca ad nutum, regole per l'accensione e lo scioglimento del rapporto agenziale, per la modifica della compagine societaria, l'entità della pensione integrativa cogestita e gli altri istituti inderogabili su cui si fonda l'Accordo nazionale valevole per prorogatio.

L'Ania punta al metodo anglo-sassone


Maria Bianca Farina, Presidente Ania

E veniamo al punto su cui converge tutto il presente ragionamento, le compagnie vogliono discutere e se possibile siglare con lo Sna un Accordo nazionale agenti cornice riguardante le regole generali e lasciare la definizione degli istituti principali alla contrattazione aziendale perché intendono adottare il metodo anglo-sassone improntato al pluralismo liberale per riservare al primo livello centralista il minimo di ingerenza sul secondo livello, quello cioè dove si sentono di riuscire a imporre meglio la divisione della categoria in due grandi blocchi: da un lato gli agenti indipendenti, con grandi libertà e senza diritti-tutele, dall'altro gli agenti collegati senza libertà e con diritti-tutele variabili a seconda della rete agenziale e a seconda delle caratteristiche del singolo agente.
Per essere più chiaro, aggiungerò che nel modello anglo-sassone tutto si gioca a livello di singola azienda, laddove i Gaa manifestano la loro debolezza strutturale e laddove le mandanti possono decidere di derogare in peius qualsiasi accordo barattando i diritti collettivi e individuali degli agenti con denaro, sotto forma di incentivi variabili di volta in volta e di trattativa in trattativa e di periodo in periodo. Cosicché, se il disegno dell'industria assicurativa dovesse realizzarsi, non solo gli agenti di una compagnia sarebbero trattati in modo diverso da quelli di un'altra, non solo i singoli agenti avrebbero un trattamento diverso dai colleghi della stessa compagnia sulla base di standard unilaterali, ma addirittura la situazione sarebbe soggetta a cambiamento a seconda che i singoli mandatari non raggiungano i benchmark imposti dalle rispettive mandanti o li perdano. Una vera e propria giungla tipica del mercato americano, laddove ogni anno il lavoratore è sottoposto alla rinegoziazione delle condizioni normative ed economiche del proprio contratto di lavoro, con salario minimo orario di ca. 7,25 dollari (ca. 6,6 euro).


Claudio Demozzi, Presidente Nazionale Sna

Il pluralismo liberale sarebbe letale per la categoria degli agenti

Ora, direte voi, gli agenti non sono dipendenti e quindi questi ragionamenti non sono applicabili alla loro condizione! Sono assolutamente in disaccordo con questa banalizzazione, per il semplice motivo che la nostra categoria è composta da microimprese che, in termini di potere negoziale, sono persino svantaggiati rispetto ai lavoratori dipendenti, in quanto imprenditori sul piano dei costi gestionali e amministrativi e, nel contempo, parasubordinati in termini di libertà imprenditoriali e di creazione del reddito. Per cui sottoporre il contratto di agenzia alla deregulation voluta dalle compagnie provocherebbe un disastro inimmaginabile capace di indurre, questo sì e non già le bufale della vendita diretta o l'insurtech, la distruzione della categoria agenziale.
Torniamo allora alla situazione attuale che lo Sna sta proteggendo con ogni forza dall'arroganza della controparte istituzionale.

Le CONDIZIONI AMBIENTALI sono favorevoli

Perché lo Sna si fa garante della natura mista delle ***relazioni industriali***



A cura di Roberto Bianchi

Oggi esiste infatti un Accordo Nazionale Agenti che tutela la parte debole, gli agenti, in tutti gli istituti principali, liquidazione di fine mandato, penali in caso di revoca, pensione integrativa, regole per l'accensione, la prosecuzione, la chiusura del rapporto di agenzia e quant'altro che lo Sna considera inderogabili e non negoziabili. Ciò in quanto nel modello negoziale misto (o latino, o mediterraneo che dir si voglia) i diritti acquisiti non si toccano e la trattativa, semmai giungesse all'asseverazione di un nuovo capitolato, dovrebbe contenere soltanto deroghe contrattuali in melius rispetto al precedente, senza scambi con alcuno dei diritti acquisiti dalla categoria in più di cento anni di battaglie sindacali.
Inoltre, il nuovo (improbabile) Ana andrebbe applicato secondo il Sindacato a tutti senza distinzioni, essendo unica la figura stessa dell'agente, tantomeno scindibile in due grandi blocchi, gli agenti indipendenti, ovvero liberi e senza diritti-tutele e collegati, cioè fedeli al marchio e per questo dotati di garanzie-benefits, sia pure a tempo e al raggiungimento di determinati obiettivi. Dopodiché soltanto il tempo potrebbe rallentare la trasformazione di tutti gli agenti sopravvissuti in collegati, proprio come è avvenuto al tempo delle 4 figure agenziali quando, nel giro di un paio di decenni, la quasi totalità degli agenti passarono dall'esclusiva bilaterale a quella zoppa che li vedeva ampiamente soccombenti.

Attenzione agli accordi aziendali siglati per "senso di responsabilità"

La brutta abitudine di sedersi a un tavolo di trattativa aziendale con la mentalità di portare a casa il possibile, costi quel che costi in termini di arretramento rispetto alle posizioni conquistate nei decenni, denota una confusione grave che alberga nei cervelli di taluni rappresentanti di Gruppo ai quali è sconosciuto l'ABC del sindacalismo assicurativo. Non basta essere buoni agenti muniti di buona volontà per essere anche buoni sindacalisti. Occorrono le competenze necessarie per capire come si possono intrattenere relazioni industriali corrette senza cadere nel tranello di trasformarsi in fiancheggiatori, più o meno involontari, che svolgono il ruolo di notai delle decisioni prese dalle mandanti. La giustificazione che taluni gruppi dirigenti di Gaa prendono a pretesto della loro arrendevolezza è normalmente quella di sostenere che hanno accettato, faccio un esempio per tutti, la cessione della proprietà industriale dei dati alla compagnia per senso di responsabilità e perché in cambio hanno ottenuto la contitolarità. Senonché la titolarità autonoma gli agenti ce l'avevano già in dipendenza delle norme di settore e quindi, siglando l'Accordo Dati, quei Gruppi agenti hanno di fatto e de juris ceduto insieme sia la titolarità che la proprietà, ovvero hanno convalidato il sopruso consumato dalla compagnia e in più condizionato la scelta degli associati. Sì, perché poi gli ispettori sono andati di agenzia in agenzia a raccogliere la firma da parte dei singoli agenti che firmando si sono impiccati con la corda creata dalla mandante e sdoganata dal Gaa.

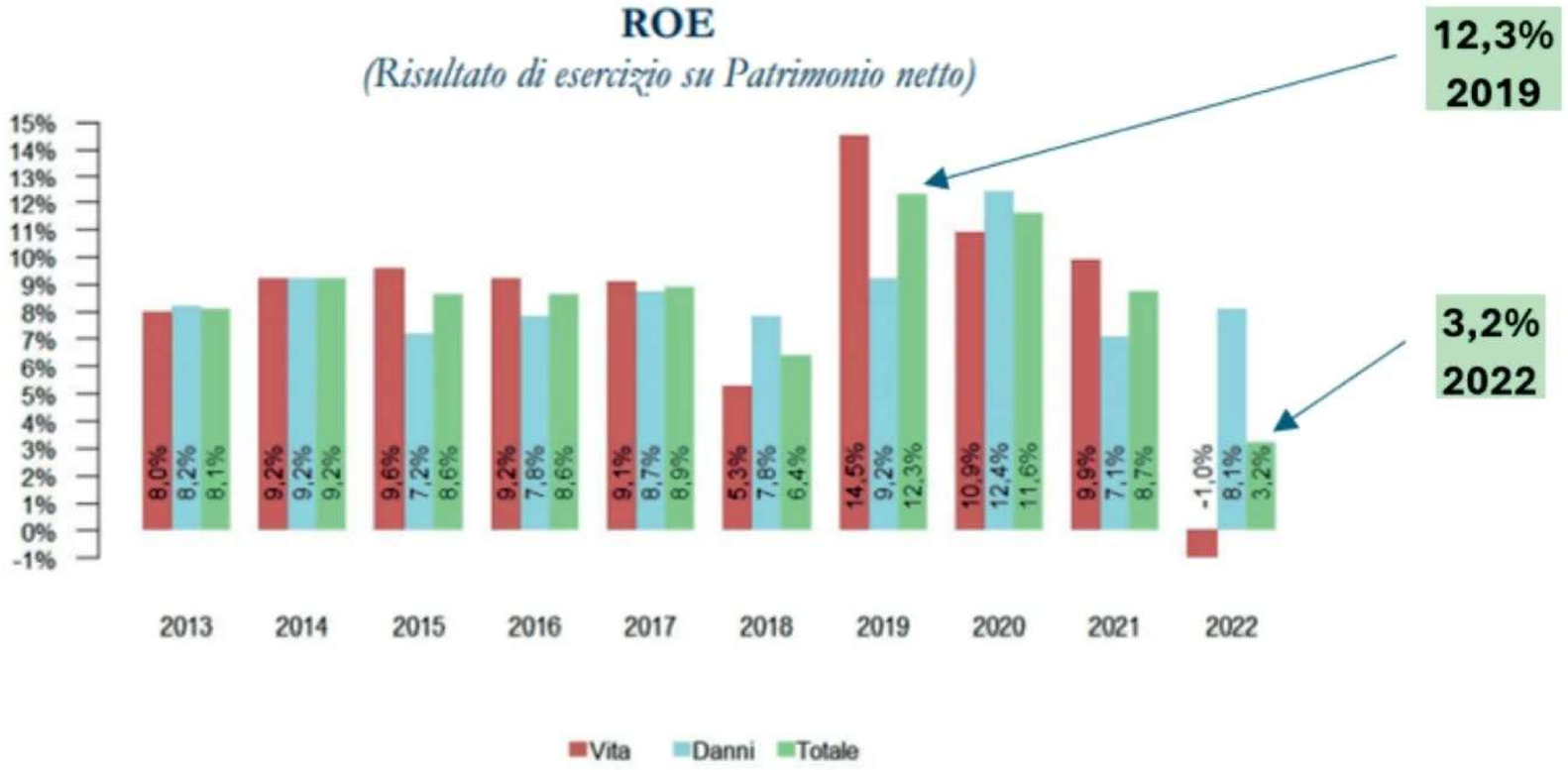
Nell'area latina i diritti non si negoziano, si difendono

Dopo questo fulgido esempio di trattativa al ribasso, sarà quindi il caso di chiarire in cosa consista l'ormai famoso slogan "meglio nessun accordo che un cattivo accordo". Il Presidente Claudio Demozzi in realtà non dice nulla che non sia scritto in lettere cubitali nel decalogo delle regole sulle quali si imperniano da oltre un secolo le relazioni industriali tra Sna e Ania: i diritti acquisiti non si toccano e di conseguenza i giochi non devono chiudersi mai a somma zero. In altre parole, nel modello negoziale misto-latino-mediterraneo non è previsto che la trattativa per la modifica dell'Accordo nazionale sia impostato affinché i benefici acquisiti da una parte, vengano incamerati dall'altra mediante concambio equivalente, quanto piuttosto sul rapporto antagonista, in modo tale che gli agenti professionisti, la parte debole del contratto di agenzia, portino sempre a casa qualcosa in più di quanto avessero prima dell'apertura del tavolo di trattativa e questo senza cedere nulla in cambio e che la parte forte, le mandanti, rilascino miglioramenti sul piano contrattuale ed economico senza chiedere nulla in baratto.

Se non ora, quando?

E non c'è momento più propizio di quello attuale per "battere cassa" sia dal punto normativo che economico alle imprese di assicurazione che da più di 10 anni consecutivi stanno facendo registrare i seguenti risultati:

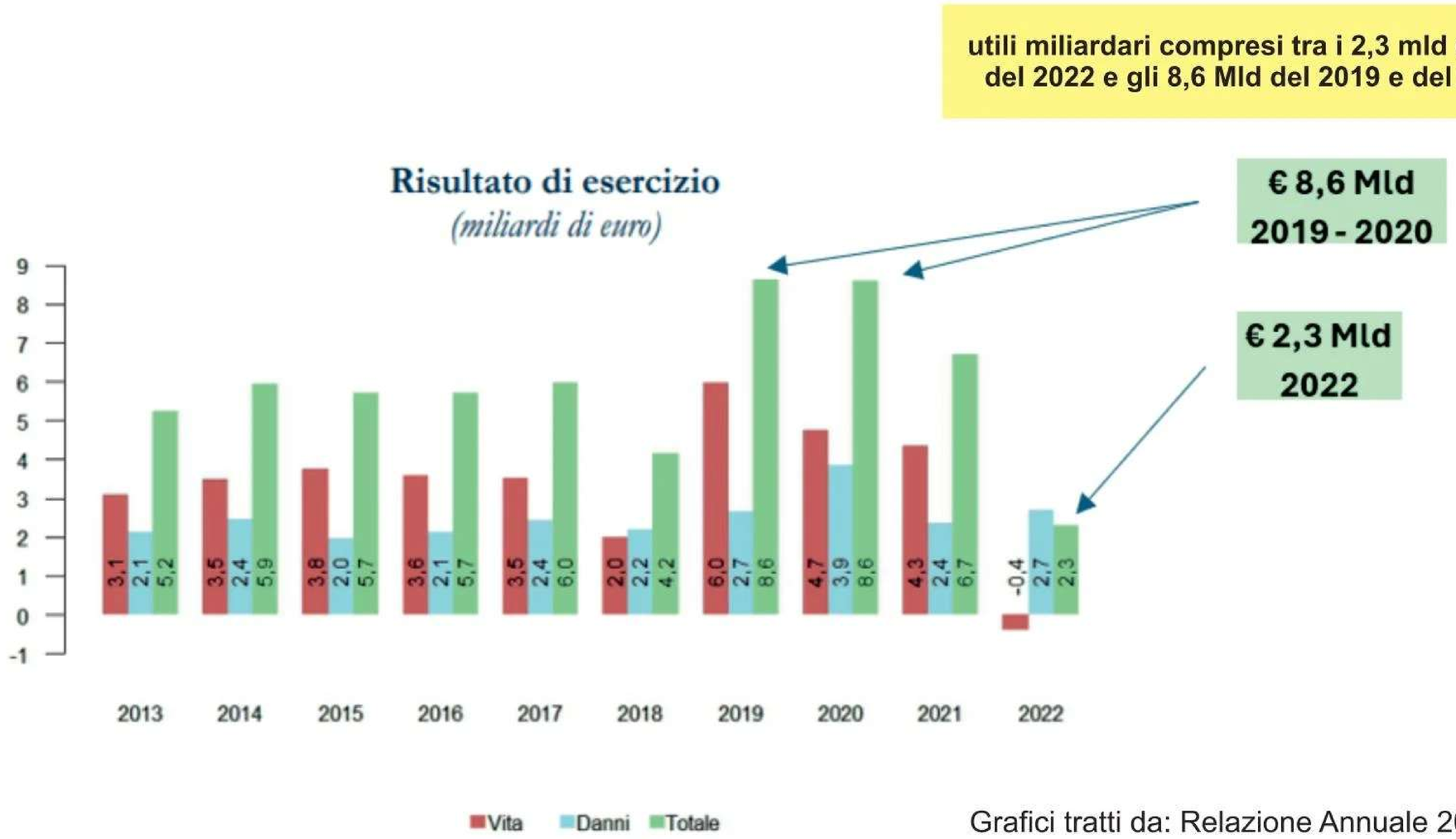
Roe complessivo vita + danni compreso tra il 3,2% e il 12,3%



Combined Ratio nei rami danni sempre inferiore al 93%:

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Loss ratio	*66,1%*	*64,4%*	*62,9%*	*63,6%*	*63,5%*	*62,7%*	*63,7%*	*57,9%*	*62,9%*	*63,5%*
Expense ratio	*24,9%*	*26,3%*	*27,1%*	*27,8%*	*28,1%*	*28,5%*	*28,6%*	*28,4%*	*28,9%*	*29,3%*
Combined ratio	*91,1%*	*90,7%*	*90,0%*	*91,4%*	*91,6%*	*91,2%*	*92,3%*	*86,3%*	*91,7%*	*92,8%*

utili miliardari compresi tra i 2,3 mld di euro del 2022 e gli 8,6 Mld del 2019 e del 2020:



Grafici tratti da: Relazione Annuale 2022 Ivass

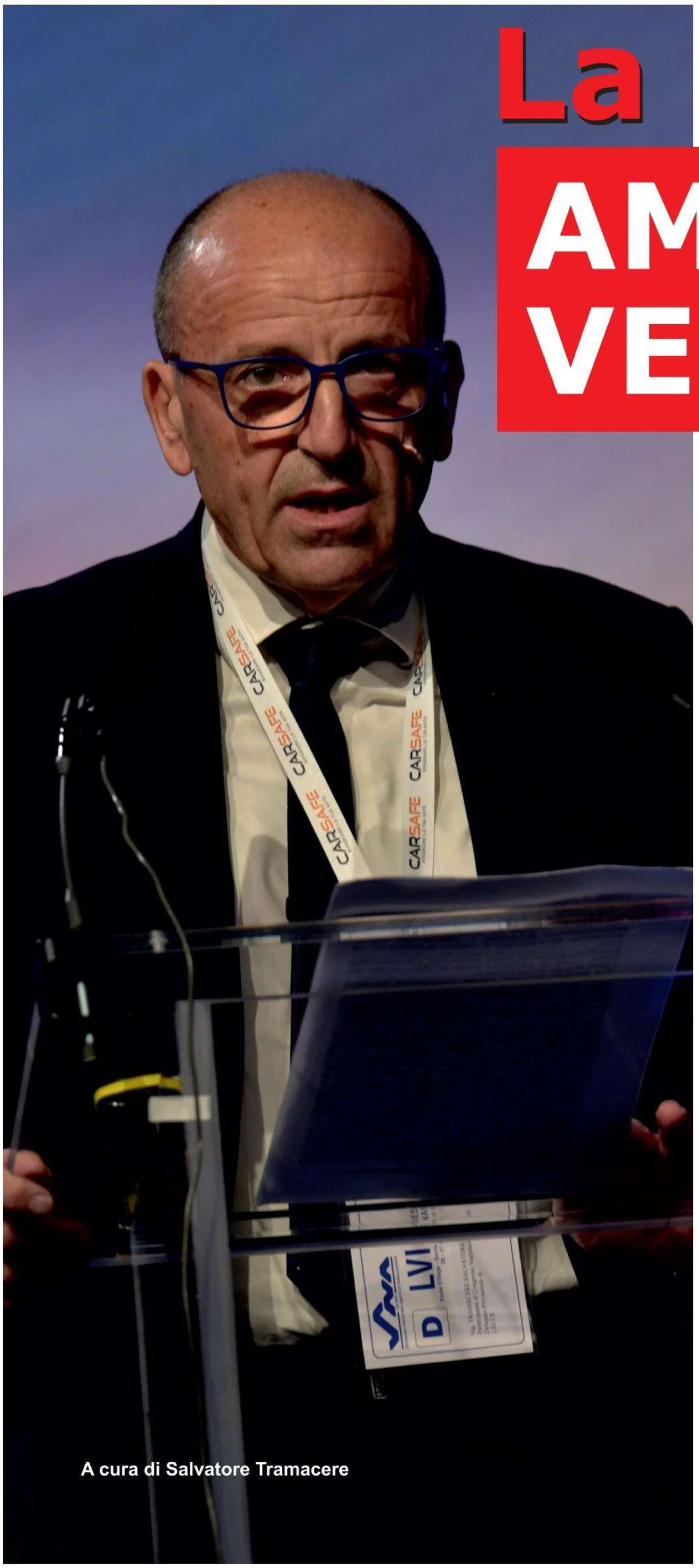
Fatta salva la buona fede, non è più ammessa alcuna ignoranza sulle caratteristiche delle relazioni industriali

Per tutto quanto sopra esposto ritengo sia matura la scelta da parte del Sindacato di dare vita a una scuola di formazione rivolta certo ai propri quadri territoriali, ma estesa ai gruppi dirigenti dei Gaa, cosicché non possano più accampare l'attenuante della buona fede quando provocano danni spesso irreparabili alla categoria con la smania di compiacere il manovratore e spostando l'asse del negoziato nel terreno più favorevole alle imprese anche su temi che rientrano a pieno titolo nel confronto di primo livello.
Deprimere il peso della contrattazione nazionale e ampliare quello della contrattazione aziendale sarebbe un errore imperdonabile e marcherebbe l'ingiustificato passaggio dal modello di relazioni industriali misto-mediterraneo-latino al modello anglo-sassone che per sua stessa definizione è estraneo alla nostra tradizione sindacale e riservato piuttosto a Paesi diversi dal nostro come Gran Bretagna, Usa e Canada.
Fare il Presidente di Gaa non è un obbligo e non è detto che chiunque se la senta di sedere ai tavoli di trattativa con la mandante tenendo fede ai propri compiti senza cedere di un millimetro sul piano dei principi, ma chi accetta un incarico così delicato deve conoscere
almeno i fondamenti del sindacalismo antagonista, senza cedimenti al fascino irresistibile di accedere, per lo più con il ruolo di mero spettatore, alla stanza dei bottoni.

Rapporto sinergico tra primo e secondo livello senza commistione dei ruoli

L'unica strada percorribile è quella del rapporto sinergico tra negoziato generalista e patronato aziendale, senza commistione di ruoli e con lo sguardo puntato verso l'unico obiettivo che rimane unicamente quello di conseguire la piena autonomia degli agenti dalle mandanti e di valorizzare al massimo il valore economico e sociale della consulenza professionale da essi prestata al cittadino.
In questo scenario ambientale, per concludere, il ruolo dello Stato nel confronto tra le controparti istituzionali, lo Sna in rappresentanza degli agenti e l'Ania in rappresentanza delle compagnie, è assolutamente fondamentale affinché qualunque scelta riguardante il settore assicurativo tuteli la parte debole e cioè gli agenti professionisti e insieme ad essi l beneficiari del servizio assicurativo e cioè i cittadini.


dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
FORZA
LIBERTA'
UNITA'
SOLIDARIETA'
SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
SEMPRE AL TUO FIANCO
www.snachannel.it
www.snaservice.it



A cura di Salvatore Tramacere

La nostra AMERIGO VESPUCCI

Il Corso RUI Sna, la via privilegiata per il ricambio generazionale della categoria

Varata il 22/02/1931 la nave scuola Amerigo Vespucci, da sempre fiore all'occhiello della nostra Marina Militare, è ancora oggi considerata "la più bella nave al mondo ". Ogni anno, nei mesi estivi, accoglie a bordo, al primo anno di corso dell'Accademia Navale di Livorno, oltre 100 allievi ufficiali. Questi saranno i futuri comandanti che saranno chiamati a guidare i loro equipaggi, nelle acque di tutto il mondo. Sul ponte della nave è presente e ben visibile una targa simbolo che riporta il motto della nave "non chi comincia ma quel che persevera", frase attribuita a Leonardo da Vinci che ricorda a tutti come non sia soltanto importante cominciare un'esperienza, ma perseverare con costanza e tenacia per il conseguimento dei propri obiettivi. Nei tre mesi durante l'esercitazione in mare gli allievi apprendono le materie che costituiscono la formazione di base del futuro comandante e allo stesso tempo tutti sono coinvolti in un'esperienza umana e d'interazione dove disciplina e onore sono a costituirne gli elementi essenziali. Un percorso di formazione che è proprio di ogni storica istituzione e che ha nella sua mission, la necessità di tramandare alle giovani generazioni valori ed etica professionale.



Non chi comincia
ma quel che persevera

Principi fondanti che appartengono alla nostra categoria professionale e che ogni anno lo Sna si impegna a diffondere ai giovani aspiranti agenti durante il percorso formativo di base per l'accesso alla professione d'Agente di Assicurazione.
Come per gli allievi ufficiali i nostri futuri colleghi sono coinvolti nel vivere un'esperienza formativa e di stretta interazione durante la quale assumono piena consapevolezza sull'importanza del ruolo sociale di un agente di assicurazione.
Abbiamo approfittato quindi della disponibilità di due neo agenti per raccogliere dagli interessati la diretta testimonianza su come è stata vissuta questa esperienza e quali siano state le loro considerazioni al termine del percorso formativo.

Chiara Bedei, Ag. Generali di Cesena, 28 anni, aurea in matematica, collabora nell'agenzia di famiglia e nel 2022 sente il bisogno di qualificare il suo ruolo con la formazione offerta dal corso Rui SnaForm.

Quali sono state le ragioni che ti hanno portato dalla prospettiva di insegnare matematica a voler esercitare l'attività di agente assicurativo?
Vivendo indirettamente l'attività dei miei genitori ho colto negli ultimi anni un progressivo processo di cambiamento della professione che si sta evolvendo in un ruolo più qualificato e prezioso per la collettività e il benessere e la sostenibilità di famiglie ed imprese e cioè quello di affiancare il cliente nell'analisi delle aree di rischio sensibili e aiutarlo a gestirle con risposte di copertura adeguate.
Come vedi il tuo futuro professionale?
Nonostante un mondo sempre più digitale e con il progresso dell'intelligenza artificiale che, a parere di molti, sembra dover gradualmente sottrarre spazi all'offerta fisica, credo che, se sapremo orientare la nostra attività in modo da riempire quelli spazi lasciati vuoti dalla mancanza di un'adeguata cultura assicurativa, i clienti avranno sempre bisogno di un professionista che li guidi.
Come hai vissuto i mesi di formazione del Corso Rui Sna?
Un'esperienza che consiglio a tutti coloro che, come me, hanno sentito il bisogno di fare questa scelta. Docenti preparati ed empatici, temi trattati con un metodo formativo molto efficace. Ricordo che per ogni lezione o argomento trattato l'attività si è sempre conclusa con una verifica d'apprendimento dalla quale ognuno poteva misurare il livello di preparazione. Poi è stato bello perché abbiamo fatto gruppo ed ancora oggi ci sentiamo tra di noi per ogni utile confronto.
Hai colto dunque anche lo spirito della comunità Sna?
Certo, la considero un valore che spero mi accompagni e mi coinvolga nel mio percorso professionale anche attraverso le attività sul territorio a cominciare da lavori svolti dalla mia Sezione provinciale del Sindacato.

Niccolò Pieri, dal febbraio 2024 neo Agente Axa a Grosseto, 39 anni, dal 2007 impiegato d'agenzia, Corso Rui del 2019.

Ciao Niccolò, il tuo è stato l'ultimo corso Sna tutto in presenza vero?
Si ho frequentato in presenza il corso Rui Sna nel 2019, l'anno pre-pandemia, organizzato su diverse aule fisiche in modo di assicurare la frequenza di prossimità su tutto il territorio nazionale. La mia aula composta da una ventina di aspiranti agenti era a Pisa. Il risultato finale è stato più che positivo perché oltre i due terzi dei partecipanti ha superato la prova. Quell'anno la media nazionale è stata di tre su dieci. In effetti, io ci avevo provato senza successo anche l'anno prima preparandomi da solo, poi con la ses-

sione aperta nel 2019 ho scelto di iscrivermi al corso Sna e lì ho compreso la chiave del successo del metodo di studio. Un lavoro ampio e fatto di continue verifiche che trasferiscono ai corsisti la sicurezza necessaria nell'affrontare la prova d'esame.

Da neo Agente quanto consideri importante il ruolo dello Sna nella tua vita professionale?

Per me lo Sna ha un ruolo essenziale perché rappresenta la casa comune di ogni agente, al di là dell'appartenenza legata al marchio. Il Sindacato garantisce la difesa dei diritti della categoria, la tutela e il supporto nelle complesse articolazioni della nostra attività, a cominciare dal pesante fardello della compliance che rappresenta la "spada di Damocle" nell'esercizio della professione. Non è per nulla semplice la lettura e l'adeguata interpretazione di norme e regolamenti che costantemente modificano il nostro quotidiano.

Come si sta evolvendo la figura dell'Agente negli anni?

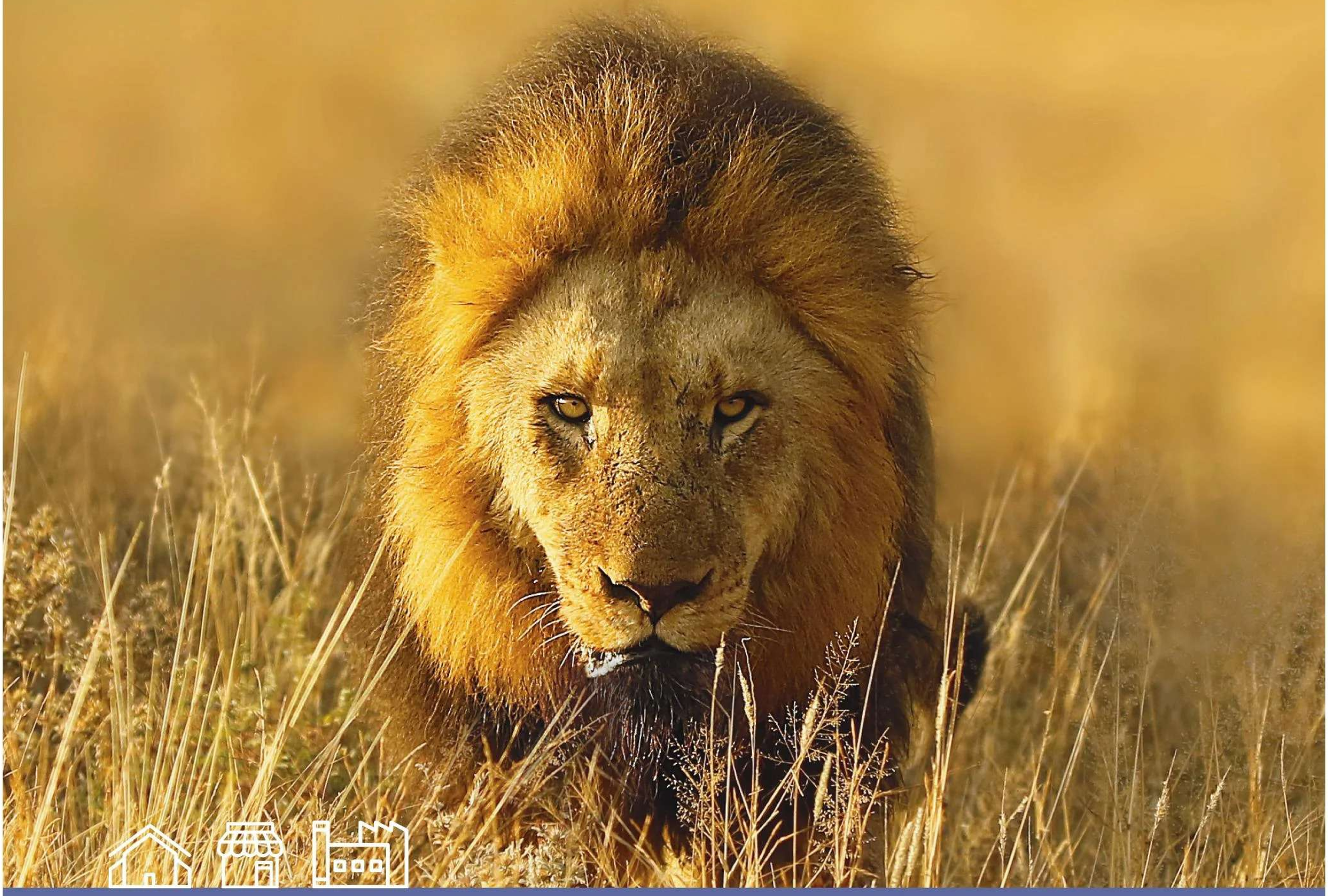
Ogni settore è investito da un continuo cambiamento che negli ultimi anni risulta essere più rapido, spinto dall'innovazione digitale che ha accelerato i processi. È importante quindi, nel campo della distribuzione assicurativa, che tutto ciò sia adeguatamente governato e, nell'interesse dei clienti, sia riconosciuto agli agenti il ruolo di guidare la scelta di copertura dei rischi di famiglie ed imprese. La tecnologia non potrà a pieno sostituire la nostra figura ma, al contrario, se correttamente utilizzata può diventare volano di crescita.

Grazie a Chiara e Niccolò per la loro preziosa testimonianza che ci conforta e trasferisce a noi, non più giovanissimi, la convinzione della bontà del percorso dello Sna e dell'impianto strategico voluto dal Presidente nazionale Claudio Demozzi e dall'Esecutivo Nazionale, sempre orientato ad investire nel progressivo e graduale passaggio di testimone ad un nuovo equipaggio che ogni anno si arricchisce di oltre 100 nuove giovani leve con la profonda volontà di continuare a lottare su ogni fronte, forti dei nostri valori, per assicurare alla nostra gloriosa associazione dignità, futuro e sviluppo, ricordando a qualche distratto collega, incline più a dividere che ad unire, che alla fine la vince "non chi comincia ma quel che persevera".



Lo Sna la casa comune di ogni agente,
il supporto la tutela e la difesa dei diritti
garanzia di futuro per noi giovani agenti

LA FORZA CONTRO L'EMERGENZA.



GLI SPECIALISTI NELLA BONIFICA CIVILE, COMMERCIALE, INDUSTRIALE.

Contro gli imprevisti, scegli la forza. Mettiti nelle mani di Benpower. Un partner solido e internazionale, con un'esperienza trentennale nel settore della bonifica e del ripristino a seguito di incendi, allagamenti ed eventi naturali. Scegli chi ti garantisce un'operatività 7 giorni su 7, 24 ore su 24, 365 giorni l'anno. In Italia e nel mondo. Per un recupero fino al 100% dei danni subiti. Scegli Benpower. **Metti la forza contro l'emergenza**.

benpower.com

Via Stiria, 36 - 33100 Udine ITALIA
Tel. +39.0432.524348
benpower.it@benpower.com

Numero Verde Benpower
800-328960
24 ORE SU 24 FESTIVI COMPRESI

Benpower
Ricostruiamo il vostro mondo.

Per 100 anni ancora...

Giovani Agenti Sna, dall'esame Rui all'Agente Imprenditore



A cura di Salvatore Tramacere

Il messaggio di saluto di inizio anno del Presidente nazionale Claudio Demozzi rappresenta per gli associati Sna la sintesi della linea politica e dell'impianto strategico sul quale costruire il futuro della categoria. In ogni contesto associativo o imprenditoriale, se di futuro si parla, il ricambio generazionale rappresenta il delicato ed irrinunciabile processo che conduce al passaggio valoriale e di responsabilità gestionale, dalla presente generazione a quella emergente, al fine di garantirne la continuità futura. La più importante e rappresentativa associazione di categoria degli Agenti di Assicurazione in Italia, pertanto, non può che considerare al centro del suo interesse un programma dedicato alle giovani generazioni di agenti, garanzia di un necessario quanto mai fisiologico rinnovamento dei quadri sindacali. Questo vivaio, fucina di giovani talenti, che introduce all'esercizio dell'attività d'intermediario Agente, si rinnova ed alimenta ogni anno con il corso di preparazione all'esame Ivass organizzato e condotto in modo esemplare dai colleghi di SnaForm che sostengono i giovani agenti in un percorso professionalizzante di elevato livello. Diventato il corso di riferimento per la categoria, per numero d'iscrizioni, ma soprattutto, per la più elevata percentuale di coloro che superano la prova, (il 70% contro la media nazionale del 30-35%) il corso Sna rappresenta anche il primo step d'ingresso alla professione.

Il metodo adottato, da una parte accompagna il candidato nella fase di preparazione, dall'altra lo avvia ad un'esperienza dal coinvolgente valore associativo. Il risultato dell'ultima edizione è emblematico, 118 promossi su 167 iscritti al corso, un vero record. Ancora una volta un risultato di prestigio a conferma di un metodo accademico di successo. Merito della commissione formazione guidata da Marcello Bazzano ed in particolare del Direttore didattico Giovanni Ammirata, collega di assoluto valore ed esperienza, che con gli anni e nel corso delle varie edizioni ha perfezionato un modulo formativo performante, in grado di accompagnare con suc-



Marcello Bazzano,
Componente EN Sna, Responsabile SnaForm

cesso gli aspiranti agenti alla prova d'idoneità. Ad ogni nuova edizione il gruppo di lavoro aggiorna il materiale didattico alle nuove disposizioni emanate, adeguandone i contenuti. Il corso della durata di alcuni mesi, con accesso alle lezioni a mezzo video-conferenza, si sviluppa sulle seguenti 5 aree tematiche:

Nozioni di diritto
area tecnica assicurativa
ramo vita e previdenza complementare
regolamenti Ivass
Codice delle Assicurazioni Private

Il percorso di studio erogato, in collaborazione con importanti atenei, si basa sul metodo R.A.A -risultati di apprendimento attesi, che consente ai docenti di misurare, mediante frequenti esercizi ed altrettante verifiche, l'estensione d'apprendimento degli studenti rispetto al livello di competenze loro richiesto. Il percorso si conclude il giorno prima dell'esame quando, convocati tutti in presenza, i candidati completano la preparazione con la simulazione della prova finale d'idoneità, appuntamento rilevatosi psicologicamente determinante in quanto aiuta il candidato a gestire ansia ed apprensione, pericolose nemiche durante lo svolgimento dell'esame.
Superata la prova d'esame, ogni giovane agente abilitato all'esercizio dell'attività può richiedere l'iscrizione al Sindacato con adesione agevolata, dando continuità al percorso di formazione professionale e sindacale, con la possibilità d'accesso ai Master "Sna -Accademy". Si avvia così una nuova fase professionalizzante d'elevato standard qualitativo, promossa in collaborazione con importanti poli-universitari, tra i quali spicca il corso di Alta Formazione "Da Agente a Imprenditore" giunto quest'anno alla sua terza edizione. Le giornate di studio si svolgono a Milano presso la facoltà di Scienze Bancarie e delle Assicurazioni dell'Università Cattolica del "Sacro Cuore", Direttore didattico il prof. Lodovico Marazzi e con il contributo di esperti docenti. Per gli approfondimenti di natura tecnica e normativa inoltre sono disponibili le lezioni on-line della professoressa Sara Landini del Dipartimento di Scienze Giuridiche dell'Università degli Studi di Firenze, esperta in Diritto delle Assicurazioni.
Ecco, quindi, come il ricambio generazionale, partendo dalle solide basi costituite dal grande patrimonio culturale e dalla storia dello Sna, diventa un progetto concreto. I risultati di questi anni, come ricorda Demozzi, vanno letti non come singoli eventi piovuti dal cielo, ma come un insieme di programmate fasi di cui la prima è quella dell'attenta e capillare opera di pianificazione compiuta dal gruppo dirigente e dall'intero esecutivo nazionale.


Giovanni Ammirata, Direttore didattico SnaForm

Un patrimonio su cui investire

Il progetto formativo rivolto alle nuove generazioni di agenti diventa patrimonio Sna, a beneficio della nostra associazione ma, anche delle stesse mandanti, impegnate nella costante ricerca di giovani professionisti agenti, in grado di garantire continuità e rinnovamento della rete di vendita. Fa piacere assistere, nel corso dei nostri eventi congressuali, alla presentazione delle giovani leve, colleghi impegnati nelle varie sezioni provinciali o già coinvolti nelle Commissioni nazionali Sna, a dimostrazione di un percorso virtuoso che dalla preparazione all'esame Ivass, si evolve con l'esercizio dell'attività di Agente, si qualifica con la formazione professionalizzante dei Master della nostra Accademy e continua con l'impegno di militante o quadro del Sindacato.



Questo senso di progettualità e concretezza diventa assoluto valore per la categoria. Al di là allora di ogni legittimo dissenso, l'elemento fondante della nostra associazione resta il diritto di discutere, la libertà di poter legittimamente esprimere le proprie idee, di partecipare al dibattito interno, a condizione però che tutto possa risiedere nello spirito di appartenenza e partecipazione costruttiva nella vita democratica della nostra associazione e che non dovrebbe portare mai nessuno a rinunciare a giocare "portandosi via il pallone", dando vita a nuove entità associative o pseudo sindacali, i cui dirigenti sono per lo più animati dall'individuale e soggettivo desiderio di darsi un'identità. Si faccia avanti allora il dissenso e la critica, ma che porti a coltivare qualcosa di buono a beneficio di tutti e che preservi e rafforzi il valore dello Sna con lo sguardo al futuro e per… 100 anni ancora!



FPA

FONDO PENSIONE AGENTI PROFESSIONISTI DI ASSICURAZIONE

www.fonage.it



Il fondo pensione complementare degli Agenti di Assicurazione

Costituito nel **1975** dalle rappresentanze di categoria degli **Agenti** e delle **Imprese di Assicurazione** costruisce, per ciascun Agente operativo iscritto, una pensione complementare alla pensione pubblica dell'INPS.

E' alimentato dal versamento di contributi suddivisi a metà tra **Agenti** e **Compagnie** ed è amministrato pariteticamente dai loro rappresentanti.

CONTATTA IL FONDO AI SEGUENTI RECAPITI:

TEL. **06 697643.1** - EMAIL. **fondopensioneagenti@fonage.it**

WWW.FONAGE.IT

L'Agente di Assicurazione

ATTIVITÀ ISTITUZIONALE

Attenzione alle specificità del mercato italiano

*Storico incontro con la **Presidentessa della Commissione Econ** in visita presso la sede dello Sna a Milano*

A cura di Roberto Bianchi



Nel pomeriggio del 12 febbraio scorso si è svolto in Via Lanzone a Milano presso la sede nazionale dello Sna un incontro dall'elevato valore simbolico e istituzionale tra il vertice del Sindacato e l'europarlamentare Irene Tinagli, nota politica ed economista italiana, Presidentessa della Commissione Econ che si occupa dei problemi Economici e Monetari della Comunità Europea, cui compete tra l'altro l'analisi tecnica e politica delle modifiche da apportare alla IDD. Al confronto ha partecipato anche Nic de Maesschalck direttore del Bipar, la Federazione europea degli intermediari assicurativi, cui lo Sna aderisce da quasi mezzo secolo svolgendo un ruolo da protagonista nella tutela dei diritti conquistati dalla nostra categoria in 104 anni di battaglie e degli interessi di cui gli agenti sono portatori. La delegazione Sna era composta dal Presidente nazionale Claudio Demozzi, dalla Vicepresidente vicaria Elena Dragoni, dal Presidente della Commissione agenti nel Bipar Jean François Mossino e da Laura Puppato Vicepresidente Gruppo agenti Groupama. Presenti il sottoscritto nella veste di direttore responsabile delle testate Sna e Tiziano Salerno componente del Gdl Comunicazione e Stampa, oltreché Andrea Bonfanti direttore dello Sna e Gianluigi Grieco dell'Area Legale del Sindacato. Tema al centro del dibattito svoltosi in un clima di particolare colloquialità e nel contempo di grande congruenza tecnica, le ipotesi di riforma della Idd (Insurance Distribution Directive), la direttiva europea in materia di distribuzione assicurativa, recepita in sede nazionale dal Dlgs n. 187 del 30 dicembre 2020.

Un acceso dibattito riguarda il mantenimento delle provvigioni di intermediazione

Posto che l'obiettivo centrale delle norme di settore è orientato alla migliore tutela possibile del consumatore, la sintesi delle posizioni è piuttosto complessa dal momento che il panorama della distribuzione assicurativa in Europa presenta, specialmente nei Rami Danni, caratteristiche spesso molto dissimili nei singoli Paesi membri.
Inoltre, il combinato disposto della strategia multicanale messa in atto dall'industria assicurativa con la rapida evoluzione tecnologica in atto e con la crescente complessità del contesto normativo e regolamentare, rende ancora meno confrontabili i diversi scenari. Cosicché in Gran Bretagna e nei Paesi Bassi, in cui è più forte la presenza dei broker, si è sviluppata una spinta verso l'eliminazione delle provvigioni di intermediazione considerate fattore negativo potenzialmente capace di allontanare gli intermediari dalla scelta del servizio assicurativo più coerente per il cliente. All'opposto in Italia, ove la distribuzione nei Rami Danni è dominata dal canale agenziale, la provvigione erogata dalle mandanti è considerata non soltanto necessaria per la sopravvivenza della categoria, ma anche indispensabile per garantire gli standard qualitativi del servizio prestato alla clientela. Nel contempo, essa favorisce il contenimento dei costi a carico degli utenti assicurativi e consente ai clienti appartenenti a qualunque fascia di reddito di accedere alla consulenza assicurativa prestata dall'agente di fiducia, eliminando ogni potenziale discriminazione.

Molti dubbi sul progetto Ris

Un ampio scambio di idee è stato inoltre dedicato al progetto Ris (Retail Investment Strategy) con il quale la Commissione europea intende garantire che il quadro giuridico per gli investimenti al dettaglio dia sufficienti tutele ai consumatori e crei le condizioni necessarie per aumentare la partecipazione degli investitori al dettaglio al mercato dei capitali. La proposta prevede la modifica delle direttive sono la Mifild in tema di prestazione di servizi di investimento (MiFID), la Idd concernente la fornitura di servizi di distribuzione assicurativa o riassicurativa a terzi, la Solvency II che riguarda l'accesso e l'esercizio dell'attività assicurativa nell'UE, il coordinamento delle leggi, l'OICVM l'insieme dei regolamenti e delle disposizioni amministrative relative agli organismi di investimento collettivo in valori mobiliari e l'AIFMD la direttiva sui gestori di fondi di investimento alternativi.





Questo tentativo di armonizzare le normative comunitarie, pur comprensibile negli intenti, costituisce però motivo di forte preoccupazione per gli agenti perché nasconde la sottovalutazione delle enormi differenze che intercorrono tra i due grandi comparti del sistema finanziario e soprattutto il tentativo di trasporre modelli e standard di carattere bancario al mondo delle assicurazioni e della previdenza nel quale prevale la natura fiduciaria del rapporto che lega il consumatore all'agente professionista. Fenomeno questo molto più diffuso nel nostro Paese che in altri in cui l'intermediazione professionale è meno diffusa o in alcuni casi pressoché inesistente.

Decentramento normativo, Preventivass, esclusiva nel Ramo Vita, test di proporzionalità burocratica

Dalle rappresentanze degli agenti nazionale ed europea è pervenuto inoltre l'invito a delegare agli Stati membri la definizione di norme e principi attualmente di competenza dell'Organo legislativo europeo, affinché sia garantito maggiore adattamento della normativa europea alle specificità nazionali. Questo decentramento decisionale comporta invero più di qualche incognita, visto l'atteggiamento di scarsa disponibilità adottato dal Regolatore italiano verso il recepimento delle istanze provenienti dal Sindacato sui temi di maggiore pregnanza per la categoria. Entrambe le vie comportano quindi punti di forte criticità che non possono essere sottovalutati nella scelta delle tattiche sindacali e delle alleanze trasversali utili al raggiungimento degli obiettivi strategici.

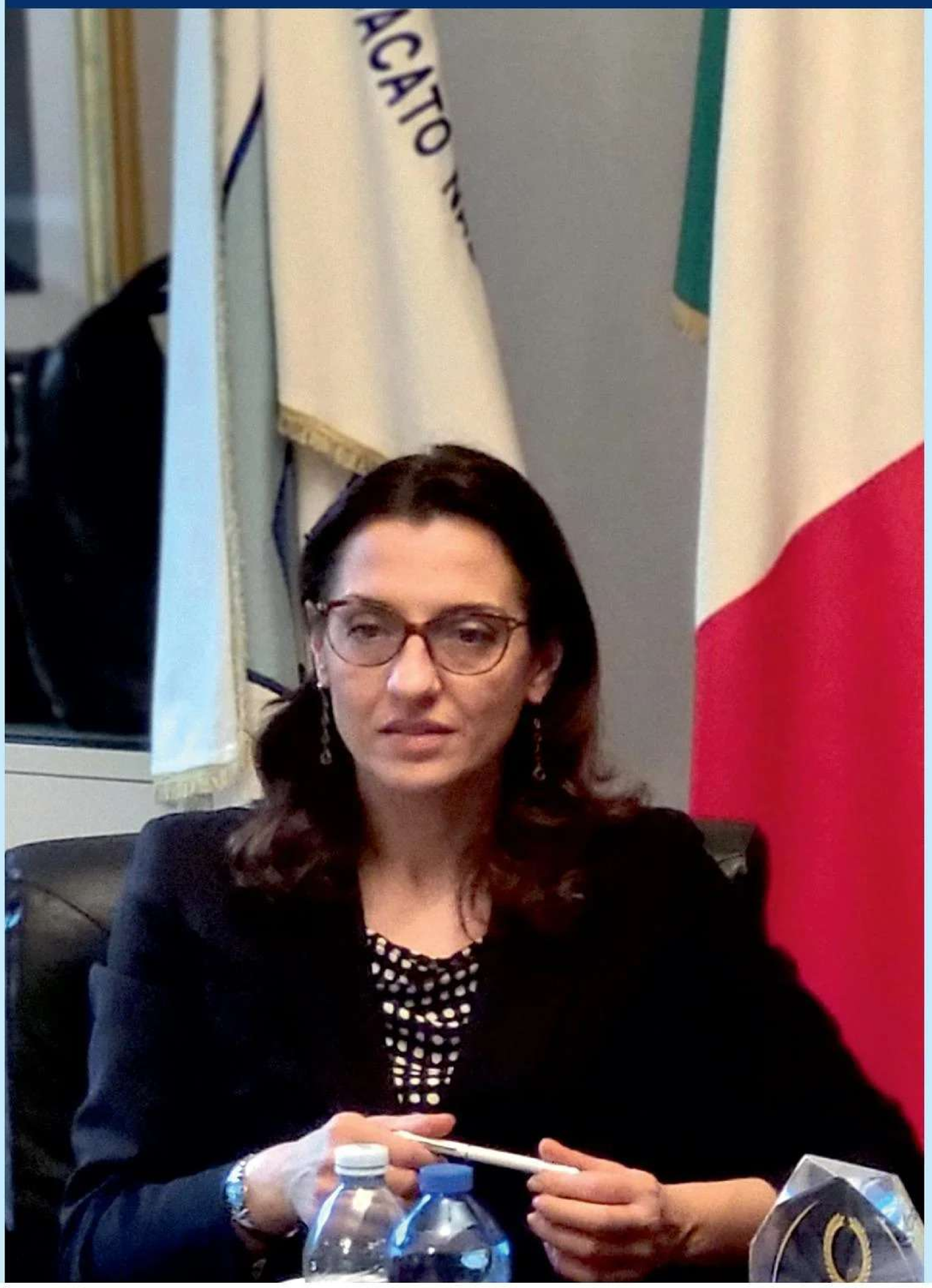
La rimozione dell'obbligo di consultazione del Preventivass - un unicum non riscontrabile in alcun altro Paese dell'Unione - posto peraltro in capo agli agenti e non anche ad altri intermediari come i broker, l'opportunità di eliminare l'esclusiva nel Ramo Vita considerata incompatibile con la funzione consulenziale dell'agente e con l'obiettivo di perseguire il miglior interesse del cliente, l'ipotesi di introduzione del test di proporzionalità per valutare l'impatto ormai insostenibile dell'impianto normativo e burocratico sulla vita delle agenzie, sono soltanto alcune delle ulteriori materie trattate dai presenti, alle quali la Presidentessa Tinagli ha prestato grande attenzione, dimostrando nondimeno elevata competenza e proattività.

Meglio rinviare tutto alla prossima legislatura

Data la complessità della materia trattata, ma vista anche la portata della posta in gioco e le distanze che separano ancora le parti interessate, lo Sna e il Bipar sono infine convenuti sull'opportunità di richiedere il rinvio della riforma, almeno fino a quando il mercato non avrà recepito con efficacia le modifiche e le implementazioni introdotte dalla IDD stessa. Ciò innanzitutto per evitare il pericoloso corto circuito che potrebbe derivare dalla sovrapposizione delle vecchie e delle nuove normative di settore, ma anche dei costi di applicazione che le micro-imprese agenzie dovrebbero sostenere per garantire la compliance di agenzia.

L'on. Irene Tinagli ha espresso al proposito la propria convinzione che, non essendo consigliabile adottare provvedimenti così importanti spinti dall'esigenza di traguardare ad ogni costo un risultato che potrebbe dimostrarsi inadeguato, il dibattito in sede di Commissione Econ sia destinato a proseguire con la massima serietà nel tentativo di compenetrare al meglio le innumerevoli esigenze espresse dalle parti coinvolte, alcune delle quali ribadite nel corso del colloquio con lo Sna. In chiusura tutti i presenti hanno espresso la propria soddisfazione per il clima di cordialità in cui si è svolto l'incontro e per i risultati scaturiti dal confronto, dandosi appuntamento a Bruxelles prima della conclusione della legislatura.

Il punto di vista della Presidentessa Irene Tinagli



Al termine dei lavori l'Ufficio Legale del Sindacato ha concordato con la Segreteria dell'Onorevole Irene Tinagli l'invio di alcune domande di particolare interesse per la categoria alle quali la Presidentessa ha risposto come segue:

Presidentessa Tinagli, gli operatori del mercato sono sottoposti, oggi, a molteplici normative, di valore prettamente assicurativo/finanziario (IDD, MIFID II) o applicabili, in forma trasversale, a svariati campi (GDPR, AML, Fiscale, ...).
Tali disposizioni subiscono frequentissime variazioni (circa ogni 6 anni).
Ciò non consente una perfetta integrazione tra dinamiche di mercato e modifiche normative.
Non sarebbe preferibile conservare le attuali strutture normative e regolamentari per un tempo più ampio, consentendo al mercato (oltre a legislatore, autorità di vigilanza, giustizia e consumatori) di recepirle in forma più efficace?

È fondamentale trovare un equilibrio tra la necessità di stabilità e la necessità di adattabilità nei quadri normativi. La conservazione delle attuali normative per un periodo più lungo potrebbe essere vantaggiosa per garantire una maggiore prevedibilità, ed e un'integrazione più efficace nelle dinamiche di mercato. Tuttavia, è difficile avere una regola d'oro per tutte le circostanze, infatti i mercati e le tecnologie evolvono rapidamente e le normative devono adattarsi per affrontare nuovi rischi e sfide. Inoltre, molti aspetti della nostra legislazione a livello europeo dipendono anche dal recepimento di standard internazionale. Aggiornamenti ritardati potrebbero ostacolare gli sforzi di armonizzazione normativa a livello internazionale, causando incongruenze e arbitraggio normativo. In ogni caso, a seguito di questi 15 anni, in cui si sono seguite varie importanti riforme nel settore finanziario, per gli anni a venire mi aspetto un maggior equilibrio tra stabilità e adattabilità per promuovere l'efficienza di mercato, l'innovazione e la protezione dei consumatori. Talvolta una più mirata e circoscritta revisione della legislazione, che sia più circostanziata ai problemi emersi, potrebbe aumentare l'efficacia nella sua ricezione.

In qualità di federazione/associazione che rappresenta principalmente operatori economici più piccoli, ci rammarichiamo che non sia prevista una valutazione d'impatto aggiuntiva per la normativa europea, elaborata tra Commissione Europea, Consiglio e Parlamento europeo, con particolare riferimento alle PMI (le Agenzie di assicurazione sono PMI).

Lei è favorevole all'impostazione, all'esito del processo legislativo, di un test di proporzionalità e sussidiarietà, al fine di verificare l'impatto normativo sulle PMI operanti nel settore dei servizi finanziari (e assicurativi)?

Sebbene i principi di proporzionalità e sussidiarietà siano già parte del processo al quale le proposte della Commissione Europea sono sottoposte prima della loro adozione ufficiale, il Parlamento Europeo è dovuto intervenire numerose volte per assicurare che ci fosse una maggiore proporzionalità. In numerose legislazioni, siamo intervenuti per garantire che le normative proposte fossero proporzionate alla dimensione e alla complessità delle imprese interessate. Parlando solo degli scorsi cinque anni, dalla legislazione assicurativa di Solvency, sino al settore bancario e agli operatori dei mercati finanziarie, siamo intervenuti per mitigare gli oneri eccessivi sulle PMI, consentendo loro di adempiere agli obblighi normativi senza subire un impatto eccessivo sulle loro attività e competitività. Pertanto, una maggiore attenzione al principio di proporzionalità è benvenuta, e come Parlamento continueremo a lavorare per assicurare che le normative europee nel settore dei servizi finanziari e assicurativi siano efficaci, efficienti e rispettose delle esigenze delle PMI, contribuendo così a promuovere la crescita economica.

Qual è la Sua opinione, anche in base a voci di corridoio, sulle potenziali riforme in seno al Parlamento Europeo?

Si prospetta la possibilità di una riduzione del numero delle commissioni del Parlamento europeo?

Temiamo che la relazione con commissioni, ampie e pluritematiche, risulti ardua, in considerazione delle specificità che connotano il nostro settore.

Ciò, peraltro, aggraverebbe una problematica già attuale, in quanto riteniamo che il nostro settore assicurativo venga troppo spesso parificato a quello bancario, nonostante sussistano nette e sostanziali differenze, che dovrebbero essere considerate in sede di elaborazione delle norme.

La commissione ECON proseguirà la sua attività? Quale sarà il suo ruolo futuro?

Parto proprio dalle considerazioni sul settore assicurativo: troppo spesso in questi anni il settore assicurativo si è visto accumunato a quello bancario o a quello di altri servizi finanziari. Dalla legislazione per prevenire e gestire le crisi delle assicurazioni sino alle regole sulle agenti assicurativi, questo fenomeno è noto, e in ECON, ci siamo sempre battuti per sottolineare le specificità del sistema assicurativo, dato il business particolare che viene da loro svolto. Basti considerare le differenze in termini di servizio e obiettivo che questo si pone, pertanto è fondamentale che il settore assicurativo debba avere una legislazione in linea con le sue specificità.

Per questa ragione, sarebbe ulteriormente dannoso qualora i settori delle commissioni parlamentari diventassero ancora più ampi e pluritematici. Si finirebbe per perdere attenzione rispetto alle caratteristiche e alla storia dei singoli settori. In tutte le sedi mi sono battuta affinché eventuali riforme interne del Parlamento non adottassero questo approccio, speriamo che anche i gruppi politici siano concordi alla fine di mantenere l'attuale ruolo e competenze delle commissioni esistenti.

Quali sono, a suo avviso, gli argomenti chiave di cui le Istituzioni Europee dovrebbero occuparsi, in generale e con particolare riferimento al campo dei servizi finanziari?

Nel nostro settore apprezzeremmo una pausa normativa, in quanto il costo di adeguamento normativo, in capo alle PMI (agenzie assicurative), è divenuto eccessivamente impattante, al punto da rappresentare un ostacolo all'innovazione e alla crescita.

Le politiche europee dovrebbero concentrarsi sulla

promozione della crescita economica sostenibile ed inclusiva, favorendo l'innovazione e l'imprenditorialità nel settore dei servizi finanziari, con un'attenzione particolare in difesa dei consumatori, garantendo l'accessibilità dei prodotti. Per ottenere una crescita duratura e che porti benefici a tutta la società europea, è fondamentale includere anche le PMI in un ragionamento volto a valorizzare l'imprenditorialità alla quale sono votate, per questa ragione, già in questi mesi abbiamo iniziato un lavoro di revisione della normativa, a partire dalle società che intendono quotarsi, volto a semplificare e ridurre il peso della burocrazia, riducendo così i costi per le piccole e medie imprese.

Qual'è la sua opinione in merito all'intento, da parte della proposta RIS, di delegare una considerevole quantità di norme e principi alla legislazione dello stato membro?

Si paventa il rischio di scavalcare l'Organo Legislativo Europeo ed i suoi sistemi democratici?

Saremmo favorevoli ad una maggiore sussidiarietà. L'intento di delegare talune norme e decisioni alla legislazione degli Stati membri può essere una scelta percorribile, specialmente quando si tratta di questioni che richiedono una comprensione dettagliata dei contesti nazionali. Questo approccio può consentire una maggiore flessibilità nell'applicazione delle norme, tenendo conto delle differenze tra i mercati, le pratiche dei supervisori e degli operatori nei diversi Stati membri.

Tuttavia, è importante mantenere un equilibrio tra la delega di competenze agli Stati membri e il ruolo delle istituzioni europee, che possono garantire le medesime regole del gioco per tutti, evitando che ci siano dei mercati più o meno svantaggiati rispetto agli altri. È fondamentale che non si abusi nel delegare agli Stati Membri, in modo che le istituzioni europee rimangano responsabili per l'adozione di principi guida e norme generali che siano coerenti con gli obiettivi e i valori dell'Unione Europea nel loro insieme.



OFFICIAL SPONSOR LEGABASKET SERIE A

Spirito di squadra, dinamismo e impegno.

I nostri valori, la nostra passione.



DOCTORGLASS®

LA CURA PER IL TUO PARABREZZA

Doctor Glass continua a investire nei valori dello sport e questa volta lo fa diventando Official Sponsor di **LBA**, la **Lega di Basket maschile di Serie A**.
L'impegno sarà per tutta la stagione di ritorno di **Regular Season 2023/2024**, la **Frecciarossa Final Eight** e i **Playoff**.

"Siamo molto felici di sponsorizzare un campionato così importante come quello della LBA.
Determinazione, impegno, disciplina e competitività sono quei valori positivi che rispecchiano non solo i giocatori di basket ma anche tutti i nostri specialisti – dichiara **Paolo Polini, General Manager di Doctor Glass** – Grazie al lavoro di squadra dei nostri 'dottori', possiamo raggiungere qualsiasi obiettivo, garantendo ai nostri clienti sicurezza e qualità".



Passione in officina e in campo
Lo sport è sinonimo di intense passioni che si vivono negli spogliatoi, in campo, in tribuna, davanti ai piccoli e grandi schermi. Il legame che si crea tra la squadra del cuore e i tifosi è un'emozione davvero speciale, unica. Così come è unica la passione dei "dottori" che dai loro centri specializzati **Doctor Glass** assistono automobilisti e professionisti nella cura di parabrezza, cristalli e tanti altri servizi legati al settore automotive.

Doctor Glass a bordo campo
In virtù della qualifica di **Offical Sponsor della LBA** – Lega di Basket maschile di Serie A, i colori **Doctor Glass** sono presenti in tutte le partite del girone di ritorno, sui led luminosi a bordo del parquet di gioco, sui canestri e sul backdrop durante le interviste post gara ai protagonisti.

Inoltre, la visibilità si estende alla **Frecciarossa Final Eight 2024** dal 14 al 18 febbraio all'Inalpi Arena di Torino e alla **IBSA Next Gen Cup** dal 22 al 24 febbraio di Trento.

In queste due kermesse, i "dottori" saranno presenti anche in iniziative speciali online e offline – tra cui un evento esclusivo dedicato ai partner LBA – oltre all'utilizzo del logo come nel resto del campionato.



Ne sentivamo davvero l'esigenza?

TABELLA NAZIONALE MACROLESIONI:

tutti ne parlano ma pochi sanno davvero di cosa si tratta
(e non sono buone notizie)



A cura di Massimo Quezel, Patrocinatore stragiudiziale

Si parla da qualche giorno dell'approvazione da parte del Consiglio dei Ministri dello schema di DPR recante la "Tabella delle menomazioni all'integrità psicofisica comprese tra 10 e 100 punti" (per quelle comprese tra 0 e 9 punti la tabella unica esiste già) che dovrà disciplinare il risarcimento del danno non patrimoniale per le cosiddette "macro lesioni" conseguenti ai sinistri stradali. Si tratta di un provvedimento che si fa attendere da quasi vent'anni, visto che è l'art. 138 del Codice delle Assicurazioni, datato 2005 a stabilire che Governo e Ivass debbano provvedere a redigerlo.
Ovviamente nelle more dell'emanazione di questa tanto agognata tabella, presso i tribunali delle principali città d'Italia si sono affermati altri riferimenti per stabilire il valore di questo tipo di menomazioni.
In particolare, sono le tabelle redatte dal Tribunale di Milano a costituire (anche con l'avallo di consolidata giurisprudenza di legittimità) il criterio guida per la liquidazione delle cosiddette "macro lesioni", sebbene non abbiano carattere normativo.
Le Tabelle di Milano riportano, in funzione dell'età del soggetto leso e dell'entità dell'invalidità permanente rilevata in sede medico legale, la "traduzione" in termini economici sia del danno biologico/dinamico-relazionale che della relativa sofferenza soggettiva interiore.

La standardizzazione del danno morale è opinabile anche se necessaria

Tale valore, in base a quanto dispone l'art. 138 del Codice delle Assicurazioni, può essere ulteriormente personalizzato in misura percentuale, laddove, anche in sede di accertamento medico legale, possano essere valorizzate "particolari condizioni soggettive del danneggiato".
A fare discutere da sempre gli operatori del settore, è il criterio in base al quale viene stabilito che la "sofferenza soggettiva interiore", ovvero il cosiddetto danno morale, varierebbe in proporzione all'entità del danno biologico/dinamico relazionale. Si tratta, infatti, di una voce di danno così intimamente legata all'esperienza di vita del singolo soggetto che qualsiasi parametrizzazione fissa risulterebbe, in concreto, arbitraria.
Va detto, in ogni caso, che non si può prescindere da un certo grado di semplificazione, anche se la materia è delicatissima: i criteri tabellari sono inevitabilmente standardizzati e, pur con il correttivo della possibilità di personalizzazione, non potranno mai definire in modo preciso e analitico la vastità dei casi concreti. Ma si tratta di un compromesso al quale, a nostro parere, si deve cedere per poter garantire a tutti i danneggiati riferimenti il più possibile equi per un giusto risarcimento.



Adolfo Urso,
Ministro delle Imprese e del Made in Italy

Non sarebbe stato sufficiente applicare per legge le Tabelle del Tribunale di Milano?

Fatta questa lunga, ma doverosa premessa, veniamo alla "novità" di questa Tabella Unica Nazionale. Innanzitutto, va chiarito che il percorso che dovrebbe portare all'approvazione definitiva è ancora lungo, pertanto non è dato sapere se e quando verrà approvata definitivamente. Già in passato sembrava che questa ormai quasi "mitica" tabella unica nazionale fosse in dirittura d'arrivo, ma alla fine il provvedimento vero e proprio non si è mai concretizzato.
La proposta attuale viene presentata come un provvedimento normativo che mira a garantire un risarcimento pieno, equo e uniforme senza disparità geografiche tra nord e sud Italia. Su questo avremmo qualcosa da ridire, visto che le tabelle milanesi già sono unanimemente considerate riferimento unico nazionale (basterebbe convertirle, così come sono, in legge). Dunque, tale necessità, in concreto, non esiste e sembrerebbe piuttosto l'espressione di una volontà di definire un nuovo criterio unico nazionale di liquidazione.
Quel che possiamo constatare dallo schema di DPR approvato è senz'altro una struttura decisamente più complessa rispetto alle Tabelle di Milano.
Si presenta, infatti, come una sistema "multi tabellare", composto da ben quattro documenti.
Nel primo vengono riportati i valori pecuniari del solo danno biologico, attribuiti per ogni punto di invalidità da 10 a 100 e riferito ad ogni anno di età del soggetto leso, da uno a cento anni.
A questa tabella se ne aggiunge un'altra che riporta i valori di cui sopra integrati però da un incremento percentuale relativo al danno morale definito come "minimo". Seguono le tabelle numero tre e quattro le quali, rispettivamente, considerano un incremento per danno morale "medio" e "massimo". Le tabelle due, tre e quattro sono strutturate in modo molto simile alle Tabelle di Milano.

L'obiettivo dell'equo indennizzo sarà effettivamente centrato?

Il problema è che l'esistenza di tre diversi "livelli di personalizzazione" con ogni probabilità costituirà un ostacolo al riconoscimento di risarcimenti effettivamente equi.
Se è vero che i valori espressi nella tabella con personalizzazione massima appaiono superiori a quelli riportati nelle tabelle del Tribunale di Milano, resta da capire a quali condizioni si giungerà ad una loro effettiva applicazione nel caso concreto.
Appare verosimile che, soprattutto in un contesto stragiudiziale, le compagnie di assicurazione adotteranno come base di partenza la tabella del solo danno biologico, magari valutando la tabella con aumento minimo per danno morale (che riportano valori più bassi di quelli attualmente in uso) laddove tale voce di danno fosse effettivamente oggetto di richiesta risarcitoria, ma che assai difficilmente si renderanno disponibili a liquidare sulla base dei valori personalizzati in misura "media" o addirittura "massima".
Non va dimenticato che non tutti i danneggiati che hanno riportato lesioni superiori a 10 punti percentuali di invalidità si affidano a professionisti per la gestione dell'iter risarcitorio. Pertanto, la compagnia, laddove non si trovasse a confrontarsi in un contraddittorio adeguato, ben potrebbe ritenere di liquidare il relativo danno sulla base dei valori stabiliti senza alcuna personalizzazione per danno morale.

Il ristoro economico per l'inabilità temporanea risulterebbe dimezzato

In quest'ottica, il vantaggio dei parametri meneghini è dato dal fatto che sono riportati in un'unica tabella, con valori di personalizzazione per danno morale che non oscillano tra un minimo e un massimo. E questo criterio, per quanto discutibile, riteniamo sia in grado di garantire risarcimenti molto più equi rispetto al nuovo sistema tabellare e alla discrezionalità con la quale potrà essere applicato in concreto.
Va poi detto che, alla luce di quanto dispone l'art. 3 dello schema del decreto, i risarcimenti dovuti per la cosiddetta inabilità temporanea (ossia la momentanea incapacità, totale o parziale, di svolgere le normali azioni quotidiane nelle settimane o nei mesi immediatamente successivi al sinistro) dovranno essere quantificati sulla base dei medesimi importi previsti in caso di microlesioni, che corrispondono a circa la metà dell'omologo parametro stabilito nella Tabella di Milano. Ciò comporterebbe, di fatto, il dimezzamento dei relativi ristori economici.
Tornando al risarcimento dell'invalidità permanente, se anche fosse possibile intavolare un confronto alla pari tra creditore (danneggiato) e debitrice (compagnia di assicurazioni) dove il primo pretende dalla seconda il riconoscimento anche del danno morale oltre che del puro danno biologico, quali possono essere le variabili che, in concreto, permetterebbero di passare da una personalizzazione minima ad una media o massima?

Si prevede una diminuzione dell'entità dei risarcimenti e un aumento dei contenziosi

Si tratta di considerazioni non di poco conto, visto che, se si dovesse confermare una prassi come quella sopra rappresentata, si verificherebbe una significativa diminuzione dei risarcimenti con conseguente aumento del contenzioso tra danneggiati e compagnie e, in ultima battuta, con un generalizzato aumento dei costi assicurativi che ricadrebbero, ancora una volta, sugli assicurati. Con buona pace del tanto sbandierato obiettivo di garantire un risarcimento equo per tutti, tanto decantato dal ministro del "Made in Italy".
Insomma, la strada che porterà alla definitiva emanazione di questi nuovi parametri appare molto tortuosa, e di certo non mancheranno le polemiche. Del resto, se dopo quasi vent'anni siamo ancora qui ad aspettare questa tabella non è soltanto per la proverbiale inerzia del nostro Legislatore.



Il MUP è una vera semplificazione?

La Commissione Norme e Regolamenti e l'Ufficio Legale Sna formulano le osservazioni al documento di consultazione n. 9/2023 pubblicato dall'IVASS (schema di Provvedimento)

A cura di Fabio Antonio Luca Occhiuto

Il Sindacato Nazionale Agenti ha fornito il proprio contributo, attraverso l'invio di osservazioni e proposte, al documento in pubblica consultazione n. 9/2023 dell'Ivass relativo allo schema di Provvedimento concernente modifiche ed integrazioni al Regolamento n. 40 (disposizioni generali in materia di distribuzione) e al Regolamento Ivass n. 41 (recante disposizione in materia di informativa, pubblicità e realizzazione di prodotti assicurativi).
Premesso che lo schema sopra citato si pone due macro-obiettivi:

- "rafforzare l'efficacia dell'informativa attraverso moduli sintetici, non ridondanti, ma completi delle informazioni necessarie per assicurare sia la massima trasparenza verso il contraente nel rapporto con il distributore sia le caratteristiche del prodotto da parte del contraente, con particolare riguardo alle garanzie e coperture assicurative offerte, alle esclusioni e limitazioni, ai costi del prodotto";
- "contenere gli adempimenti organizzativi in capo ai distributori ed alle imprese, ove gli stessi non siano risultati controbilanciati da un rafforzamento dell'efficacia dell'informativa resa al contraente".

Con riguardo all'informativa sul distributore, il Provvedimento intende:

a) contenere il numero dei documenti informativi prevedendo un Modello unico precontrattuale (MUP) differenziato per tipologia di prodotto (IBIP e non IBIP) che integra le informazioni ora contenute in più moduli (Allegato 3, 4 e 4-bis);
b) abrogare l'Allegato 4-ter, che reca indicazioni degli obblighi di comportamento del distributore;
c) abrogare gli obblighi di pubblicazione sul sito internet/affissione nei locali del distributore dei materiali informativi (articolo 56, comma 2, lett. b));
d) inserire una clausola di raccordo con l'informativa sul prodotto, che consenta di dare l'informativa sui reclami in un'unica sede, purché completa, al fine di valorizzare l'autonomia degli operatori e le sinergie di processo nel caso particolare in cui il prodotto venga collocato dalla stessa impresa produttrice (articolo 41 novellato);
e) consentire la somministrazione dell'informativa relativa ai rapporti d'affari di cui all'articolo 120-ter, (trasparenza sui conflitti di interesse) comma 1, lett. e), del CAP, tramite la pubblicazione sul sito internet oppure affissione nei locali. Resta salva la consegna su supporto cartaceo a richiesta del cliente (vedi Modulo unico precontrattuale).

In merito alle osservazioni formulate dall'Ufficio Legale Sna e dalla Commissione Norme e regolamenti composta da Silvia Martelli, Carlo Colombo, Ernesto Di Poce, Emanuele Scandola e coordinata dal componente dell'Esecutivo Nazionale Fabio Antonio Luca Occhiuto, segnaliamo, tra le altre, le seguenti proposte di modifica:

- consentire agli assicurati il pagamento in contanti sino ad un importo non inferiore ai limiti di legge parificando le soglie relative ai prodotti vita (attualmente 0) e danni non auto (attualmente 750 €) ai prodotti RCAuto;
- in relazione alle informazioni sulle remunerazioni, abbiamo richiesto che l'onere di informativa sulle provvigioni RCAuto possa essere assolto anche mediante l'esposizione di apposita tabella nei locali agenziali o in specifica area del sito internet;
- eliminazione dell'obbligo di revisione del MUP (allegato 3 ed allegato 4), in quanto, anche in assenza di variazioni significative, ciò costituirebbe un ulteriore e superfluo onere burocratico per l'in-termediario. dell'informativa resa al contraente".



Luigi Federico Signorini,
Presidente dell'IVASS

Limite del contante nel pagamento di polizze assicurative

TIPO POLIZZA	LIMITE	NOTE
Polizze RCAuto	4.999,99 € *	Legge di Bilancio 2023 nr. 197\2022 del 29 dicembre 2022
Polizze Vita	No contanti	Regolamento IVASS n. 40/2018 (art. 54, c.7)
Rami Danni	750€/annui **	Regolamento IVASS n. 40/2018 (art. 54, c.7)

* Limite è inteso per singola rata - * * Limite è inteso su base annua

A cura di Tiziano Salerno

Tra Dlgs e innovazioni

Alla Scoperta del nuovo scenario in cui si muove l'Assicurazione RCAuto

Non si sa bene come mai, ma pare che quasi tutti i governi non riescano a fare a meno di utilizzare l'ambito assicurativo come strumento politico, senza mai consultare gli esperti e i conoscitori della materia, spesso non sapendo distinguere gli attori di questo mercato. Quante volte sentiamo parlare indistintamente di Compagnie di assicurazione e di Agenti di assicurazione, come se questi ultimi fossero una mera estensione delle prime e loro braccio operativo (cosa che accade qualche volta con il beneplacito di alcuni colleghi). Questo accade anche quando una Direttiva europea del 2021 aleggia da tempo minacciando la scomparsa della sospensione RCAuto e ci si riduce all'ultimo secondo per recepirla con una norma ordinaria. Ma andiamo con ordine.

Da dove origina la Direttiva

La questione, trattata a suo tempo in queste pagine dall'Avvocato Pasquale Santoro, riguarda la proprietaria di un veicolo immatricolato in Portogallo privo di assicurazione Responsabilità civile auto. Il veicolo non veniva utilizzato ed era parcheggiato nel cortile di casa senza che la proprietaria avviasse alcun procedimento per il ritiro ufficiale dalla circolazione. Tuttavia, il figlio della proprietaria, senza che questa ne fosse a conoscenza, prende possesso del veicolo e rimane coinvolto in un incidente stradale che causa la sua morte e quella di altre due persone. Il Fondo di garanzia automobilistica del Portogallo decide di citare in giudizio la proprietaria del veicolo per ottenere il rimborso dei danni indennizzati alle vittime dell'incidente.

La Corte Suprema del Portogallo, affrontando il caso, decide di sottoporre la questione alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea, evidenziando dei dubbi interpretativi riguardo a due direttive europee sull'assicurazione RCAuto. Il Giudice portoghese chiede se l'obbligo di stipulare un contratto di assicurazione sussista quando un veicolo, scelto dal suo proprietario che non intende più utilizzarlo, è parcheggiato su un terreno privato. In sostanza, si tratta di determinare se la proprietà di un veicolo, fermo in un terreno privato senza essere utilizzato, implichi ancora l'obbligo di assicurazione secondo la normativa europea. La risposta della Corte di Giustizia giunge il 4 Settembre 2018 mediante la sentenza C-80/17 con cui si afferma: "gli Stati membri possono prevedere che, qualora la persona soggetta all'obbligo di stipulare un'assicurazione della responsabilità civile per il veicolo coinvolto in un sinistro non abbia adempiuto tale obbligo, l'organismo di indennizzo nazionale possa rivalersi contro tale persona, quand'anche essa non sia civilmente responsabile dell'incidente". La Corte di Giustizia ha chiarito che, in conformità con la prima direttiva relativa all'assicurazione della responsabilità civile autoveicoli nell'Unione Europea, l'obbligo di stipulare un contratto di assicurazione RCAuto sussiste quando un veicolo, pur trovandosi su un terreno privato per scelta del proprietario, è ancora immatricolato in uno Stato membro e può circolare. La Corte ha precisato che la seconda direttiva, che istituisce un organismo per indennizzare i danni causati da veicoli non assicurati, non impedisce a una normativa nazionale, come quella portoghese, di consentire a tale organismo di proporre azioni legali non solo contro i responsabili dell'incidente, ma anche contro coloro che, pur avendo l'obbligo di assicurare il veicolo coinvolto nell'incidente, non abbiano stipulato alcuna polizza assicurativa, anche se non sono responsabili civilmente dell'incidente stesso.



Direttiva Europea 2021/2118

La Direttiva Europea 2021/2118, adottata il 25 novembre 2021, modifica la direttiva 2009/103/CE concernente l'assicurazione della responsabilità civile risultante dalla circolazione di autoveicoli e il controllo dell'obbligo di assicurare tale responsabilità e riguarda le norme sull'assicurazione della responsabilità civile derivante dall'uso di veicoli nell'Unione Europea. Questa direttiva stabilisce norme armonizzate per l'assicurazione obbligatoria della responsabilità civile auto in tutti gli Stati membri.
Tra i suoi principali obiettivi vi è quello di garantire una maggiore protezione dei cittadini e delle vittime degli incidenti stradali, nonché di promuovere la libera circolazione dei veicoli all'interno dell'Unione Europea. La direttiva definisce le condizioni minime di copertura assicurativa, i meccanismi di controllo e di sorveglianza, nonché le procedure di risarcimento delle vittime.
Direttiva Europea 2021/2118 contiene le seguenti prescrizioni:

1. **Copertura obbligatoria**
   Stabilisce l'obbligo per tutti i veicoli a motore di essere coperti da un'assicurazione responsabilità civile.
2. **Condizioni di copertura minima**
   Definisce le condizioni minime di copertura assicurativa che devono essere garantite per i danni causati a terzi in caso di incidente stradale.
3. **Armonizzazione delle norme**
   Armonizza le norme sull'assicurazione auto tra gli Stati membri al fine di garantire una protezione uniforme per i cittadini europei.
4. **Controllo e sorveglianza**
   Stabilisce meccanismi di controllo e sorveglianza per assicurare il rispetto delle norme sull'assicurazione auto da parte degli Stati membri.

5. **Procedure di risarcimento**
   Definisce le procedure e i meccanismi di risarcimento delle vittime degli incidenti stradali, garantendo un accesso rapido e equo alla compensazione per i danni subiti.
6. **Promozione della sicurezza stradale**
   Promuove la sicurezza stradale attraverso una maggiore consapevolezza dell'importanza dell'assicurazione auto e della responsabilità civile degli automobilisti.
7. **Libera circolazione dei veicoli**
   Favorisce la libera circolazione dei veicoli all'interno dell'Unione Europea, garantendo che gli automobilisti siano adeguatamente assicurati in tutti gli Stati membri.

Il Decreto Legislativo n. 184/2023

Quali implicazioni porta con sé il Decreto Legislativo n. 184/2023?
Il mondo assicurativo RCAuto il 22 novembre deve fare i conti con il Decreto Legislativo n. 184, che recepisce la Direttiva (UE) 2021/2118 del Parlamento europeo. La pubblicazione ufficiale avvenuta sulla Gazzetta Ufficiale n. 290 del 13 dicembre scorso segna un punto di svolta nelle regolamentazioni nazionali, introducendo modifiche sostanziali al Codice della Strada e al Codice delle Assicurazioni Private.

La nuova definizione di veicolo

Uno dei cambiamenti chiave riguarda la definizione di "veicolo", che amplia l'obbligo assicurativo RCAuto. L'articolo 122 ora comprende "i veicoli a motore e qualsiasi autoveicolo azionato esclusivamente da una forza meccanica che circola sul suolo ma non su rotaia", con specifiche velocità e pesi. Questa modifica riflette un allineamento con le norme dell'Unione Europea e sottolinea l'evoluzione del concetto di veicolo nel contesto moderno. Da notare che, a seguito della flessibilità concessa dalla direttiva UE, un decreto attuativo interministeriale sarà emanato circa 90 giorni dopo l'entrata in vigore del decreto legislativo del Mimit, previsto intorno a marzo 2024. Questo decreto attuativo introdurrà l'obbligo specifico di assicurazione per i "veicoli elettrici leggeri", una categoria che potrebbe includere i monopattini elettrici, con l'eventuale inclusione delle e-bike ancora in fase di valutazione.
L'obbligo assicurativo è ora legato all'utilizzo del veicolo, indipendentemente dalle sue caratteristiche, posizione o movimento, anche quando è fermo in aree private. Ciò segna un cambiamento significativo nell'approccio normativo, ampliando la portata dell'assicurazione responsabilità civile.

Le deroghe

Tuttavia, il decreto prevede alcune deroghe; in particolare, l'obbligo non si applica ai veicoli non idonei all'uso come mezzo di trasporto o a quelli ritirati dalla circolazione per rottamazione o sotto fermo amministrativo, confisca o sequestro. Inoltre, è possibile sospendere la RCAuto per utilizzi stagionali, ma tale opzione è obbligatoria su richiesta dell'assicurato e non può superare i dieci mesi all'anno, con possibilità di proroghe. Una nota importante è l'adesione alle polizze Corporate da parte di soggetti pubblici o privati, che coprono il rischio di una pluralità di veicoli, come noleggiatori, sharing, rivenditori di veicoli e gestori di flotte. Questa inclusione mira a riflettere le moderne dinamiche di utilizzo dei veicoli.
Insomma, la normativa recepisce alcuni aspetti chiave della direttiva UE, tra cui la protezione delle persone lesionate in tutta l'Unione Europea anche in caso di insolvenza dell'assicuratore, l'armonizzazione dei massimali minimi di copertura e il rafforzamento dei controlli non discriminatori sui veicoli da parte degli Stati membri.

La posizione dello SNA

Notizia che giunge in redazione in queste ore, durante la consegna degli articoli per la rivista è che il Sindacato Nazionale Agenti con il supporto tecnico della commissione RCAuto, guidata dal componente dell'Esecutivo Nazionale Paolo Bullegas, abbia inviato un interpello a firma del Presidente Claudio Demozzi al Ministero delle Imprese e Made in Italy con il quale si chiede l'interpretazione autentica della norma, ponendo precisi quesiti e mettendo l'accento su diversi aspetti che richiedono approfondimenti e chiarimenti. La norma in questione, infatti, sembrerebbe non doversi applicare ad alcune categorie di veicoli, quali quelli fermi non posti in circolazione e custoditi in fabbricati o nei box privati, quelli sottoposti a fermo amministrativo e quelli oggetto di sospensione volontaria da parte del proprietario. È evidente che gli effetti del provvedimento, in termini di tutela sociale, verrebbero notevolmente limitati, lasciando esposti gli eventuali danneggiati da sinistri causati dai veicoli in questione.
La lettera al Ministero, inoltre, ha posto in evidenza il tema degli elevati costi a carico dei consumatori per la stipula di polizze Rc auto che comprendono anche il rischio da circolazione e non il solo rischio statico, molto meno costoso, come lo stesso Sindacato aveva suggerito in più occasioni durante l'iter parlamentare del provvedimento. Considerato che il rischio effettivo di sinistrosità dei veicoli sottratti alla circolazione è limitato a poche casistiche, l'onere posto a carico dei consumatori appare davvero sproporzionato rispetto alla reale esigenza di tutela sociale.



"Fare chiarezza sull'applicazione della norma è un'esigenza a tutela degli assicurati e degli operatori, che sono chiamati a dare corretta informazione e dell'intero sistema Paese. Per questo il Sindacato Nazionale Agenti si è confermato a disposizione del Ministero con il contributo della propria esperienza e competenza", ha affermato il coordinatore della Commissione RCAuto Paolo Bullegas.



Considerazioni e riflessioni

Come spesso accade in queste situazioni, l'"italianità" che è in tutti noi prevale, soprattutto quando si tratta di poter interpretare e non di applicare. Come abbiamo visto, la volontà del legislatore europeo era quello di voler impedire il ripetersi di eventi come quello accaduto in Portogallo nel 2006, ma questa volontà pare già essere in parte disattesa dal Decreto Legislativo con cui lo Stato italiano ha recepito la Direttiva europea. È dal 2018 che la stampa di settore e non spaventa i consumatori con il solito titolone sensazionale: "La sospensione RCAuto scompare", titolo, che almeno ad oggi è solo in grado di incattivire i lettori e raccogliere clic ma, come abbiamo visto, la sospensione, per come lo Stato italiano ha recepito la normativa, non è affatto destinata a scomparire, ma è stata fatta una norma "tapullo" (Vedi box rosso) come diremmo a Genova, una norma che ad oggi è interpretata diversamente dalle diverse compagnie del mercato assicurativo, creando un ulteriore frammentarietà del mercato e aumentando la confusione nel consumatore.

Che cosa è il tapullo?

Non esiste parola che si possa paragonare a Tapullo. Trattasi di riparazione di fortuna che però spesso dura nel tempo e aggiunge nuove funzionalità all'oggetto stesso.

Pare che armonizzare le norme e le applicazioni di queste norme non sia proprio il nostro forte in Italia, Paese in cui, anzi, siamo decisamente dei fuoriclasse a creare diramazioni multiple con interpretazioni più o meno fondate. La cosa non mi stupisce poiché alla facoltà di Giurisprudenza, uno degli aforismi più inflazionati è la famosa frase di Giolitti:

"Per i nemici le leggi si applicano,
per gli amici si interpretano"

Credo sia superfluo aggiungere altro.

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Milano, 5 febbraio 2023

Spettabile
- Ministero delle Imprese e del Made in Italy
  Alla c. a. del ministro Adolfo Urso
  Alla c. a. del sottosegretario Massimo Bitonci

E p. c.

- Ministero per gli Affari Europei
  Alla c. a. del ministro Raffaele Fitto

- Ministero degli Affari Esteri
  Alla c. a. del ministro Antonio Tajani

- Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti
  Alla c. a. del ministro Matteo Salvini

- Ministero dell'Interno
  Alla c. a. del ministro Matteo Piantedosi

- Ministero dell'Economia e delle Finanze
  Alla c. a. del ministro Giancarlo Giorgetti

- Ministero della Giustizia
  Alla c. a. del ministro Carlo Nordio

Oggetto: Osservazioni e richiesta di interpretazione/chiarimento di alcune disposizioni contenute nel Decreto legislativo n.184 del 22 novembre 2023 pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n.290 il 13 dicembre 2023, avente ad oggetto il recepimento della direttiva (UE) 2021/2118 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 24 novembre 2021, recante modifica della direttiva 2009/103/CE concernente l'assicurazione della responsabilità civile risultante dalla circolazione di autoveicoli e il controllo dell'obbligo di assicurare tale responsabilità.

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Con la presente si intende chiedere una interpretazione autentica del Decreto legislativo n.184 del 22 novembre 2023, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n.290 del 13 dicembre 2023, in particolare per quanto disposto all'articolo 2, comma 1: lettera c); lettera d); lettera g); lettera h).

Il Decreto Lgs. n.184/2023 in argomento, all'art.2, comma 1, lettera c), prevede:
...all'articolo 122 (Decreto legislativo 209/2005 - Codice delle Assicurazioni Private - n.d.r.):
1) il comma 1 è sostituito dal seguente:

«1. **Sono soggetti all'obbligo di assicurazione per la responsabilità civile verso i terzi prevista dall'articolo 2054 del Codice civile i veicoli di cui all'articolo 1, comma 1, lettera *rrr)*, qualora utilizzati conformemente alla funzione del veicolo in quanto mezzo di trasporto al momento dell'incidente**»;

2) dopo il comma 1, sono inseriti i seguenti:

«1-*bis*. **La disposizione di cui al comma 1 si applica a prescindere dalle caratteristiche del veicolo, dal terreno su cui è utilizzato e dal fatto che sia fermo o in movimento**.
1-*ter*. **L'obbligo di cui al comma 1 riguarda anche i veicoli utilizzati esclusivamente in zone il cui accesso è soggetto a restrizioni.** Resta valida, ai fini dell'adempimento dell'obbligo di cui al comma 1, la stipula, da parte di soggetti pubblici o privati, di polizze che coprono il rischio di una pluralità di veicoli secondo la prassi contrattuale in uso, quando utilizzati per le attività proprie di tali soggetti, sempre che i veicoli siano analiticamente individuati nelle polizze.
1-*quater*. Alla violazione della disposizione di cui al comma 1 si applicano le sanzioni amministrative di cui all'articolo 193 del decreto legislativo 30 aprile 1992, n. 285. La violazione della disposizione di cui al comma 1 -*ter* è soggetta alle sanzioni amministrative di cui all'articolo 193, commi 2 e 3, del medesimo decreto legislativo 30 aprile 1992, n. 285. La violazione delle disposizioni di cui all'articolo 122-*bis*, comma 2, è soggetta alle sanzioni amministrative di cui al citato articolo 193 del decreto legislativo n. 285 del 1992, aumentando della metà la sanzione amministrativa pecuniaria prevista dal comma 2 del citato articolo 193. Si applicano le disposizioni del titolo VI del medesimo decreto legislativo n. 285 del 1992.»;

Il Decreto legislativo n.184 alla lettera d) dell'art.2, comma 1, prevede inoltre:

d) dopo l'articolo 122 (Decreto legislativo 209/2005 Codice delle Assicurazioni Private - n.d.r.) è inserito il seguente:

«Art. 122-*bis* (***Deroghe***) —

1. In deroga a quanto disposto dall'articolo 122, comma 1, del presente codice e dall'articolo 193 del codice della strada di cui al decreto legislativo 30 aprile 1992, n. 285, **i veicoli formalmente ritirati dalla circolazione nonché quelli il cui uso è vietato, in via temporanea o permanente, in forza di una misura adottata dall'autorità competente conformemente alla normativa vigente, non sono soggetti all'obbligo di assicurazione**.
2. **La deroga di cui al comma 1 si applica anche quando il veicolo non è idoneo all'uso come mezzo di trasporto, nonché quando il suo utilizzo è stato volontariamente sospeso su richiesta dei soggetti di cui all'articolo 122, comma 3, per effetto di una formale comunicazione all'impresa di assicurazione** resa ai sensi

dell'articolo 47 del decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445. **Il termine di sospensione, inizialmente comunicato dal soggetto legittimato, può essere prorogato più volte**, previa formale comunicazione all'impresa di assicurazione da effettuarsi entro dieci giorni prima della scadenza del periodo di sospensione in corso **e non può avere una durata superiore a dieci mesi, rispetto all'annualità**. Per **i veicoli di cui all'articolo 60 del decreto legislativo 30 aprile 1992, n. 285[II], il termine di sospensione**, inizialmente comunicato dal soggetto legittimato, **può essere prorogato più volte, previa formale comunicazione all'impresa di assicurazione da effettuarsi entro cinque giorni prima della scadenza del periodo di sospensione in corso e non può avere una durata superiore a undici mesi, rispetto all'annualità. Con decreto del Ministro delle imprese e del made in Italy e del Ministro delle infrastrutture e dei trasporti, sentito l'Ivass, possono essere disciplinati ulteriori casi e modalità di sospensione dell'obbligo assicurativo tenuto conto del precipuo valore collezionistico dei veicoli di cui al medesimo articolo 60**.

3. **La sospensione di cui al comma 2 è attivata dal momento della registrazione nella banca dati di cui all'articolo 1, comma 1, lettera *c)*, del regolamento di cui al decreto del Ministro dello sviluppo economico 9 agosto 2013, n. 110, secondo le modalità previste dall'articolo 3, comma 2, del medesimo regolamento. L'impresa ne dà tempestiva comunicazione all'assicurato.**
4. In caso di sinistro provocato da un veicolo di cui ai commi 1 e 2, si applicano le disposizioni di cui all'articolo 283, comma 1, lettera *b)*.
5. Qualora il veicolo responsabile del sinistro stazioni abitualmente in un altro Stato membro, il Fondo di garanzia di cui all'articolo 283 può presentare una richiesta di indennizzo nei confronti del fondo di garanzia nello Stato membro in cui il veicolo staziona abitualmente.»

OSSERVAZIONI

Il Decreto Lgs. n.184 in commento recepisce la modifica apportata alla Direttiva 2009/103/CE, dalla Direttiva europea 2021/2118, con finalità della implementazione della tutela sociale dei terzi per le lesioni alle persone e i danni alle cose determinati dai veicoli (Direttiva 2009/103/CE), indipendentemente dal fatto che i veicoli siano posti in circolazione o siano in sosta, in aree pubbliche o private. Anche in coerenza alle diverse sentenze sul tema, tra le altre spiccano quelle della Corte di Giustizia UE del 4 settembre 2018 e del 29 aprile 2021, con il quale **i giudici hanno stabilito l'obbligatorietà della copertura assicurativa di un veicolo anche se non circolante e custodito in area privata, qualora tale veicolo nonsia stato regolarmente ritirato dalla circolazione conformemente alla normativa nazionale applicabile.**

Si attenziona pertanto la finalità sociale della norma recepita nel nuovo comma 1 dell'articolo 122 (D.Lgs 209/2005), e delineata con precisione nei successivi commi 1-*bis* e 1-*ter*. Tuttavia, il termine "terreno", adottato dal legislatore nel comma 1-*bis*, ha suscitato dubbi sull'obbligo assicurativo riguardante veicoli ricoverati in "fabbricati" come box e garage e non in "terreni". Al riguardo, si ritiene utile evidenziare, nell'ottica di protezione sociale dell'assicurazione obbligatoria dei veicoli, le casistiche di sinistro di veicoli che seppure fermi in sosta in box (garage o altri spazi privati coperti o scoperti), possono essere

suscettibili di sinistri. Motivo di allarme l'aumento della frequenza dei casi d'incendio che si manifesta su veicoli elettrici; sinistri destinati ad aumentare con il diffondersi di detti veicoli ad alimentazione elettrica. Si pensi all'incendio di un veicolo ricoverato in un box alla base di un edificio condominiale; fattispecie di sinistro dalle potenziali conseguenze gravissime per lesioni strutturali al fabbricato, al contenuto delle abitazioni e alle persone coinvolte. Gli effetti di un tale evento devono trovare protezione dei terzi danneggiati nell'operativa copertura assicurativa obbligatoria del veicolo, come previsto al comma 1-*bis* dell'art.122. Si noti che la Direttiva 2009/103/CE modificata dalla Direttiva UE 2021/2118 impone agli Stati membri di attuare, nel loro ordinamento giuridico interno, un obbligo generale di assicurazione dei veicoli. Pertanto, ciascuno Stato membro deve garantire che, fatte salve le deroghe previste all'articolo 5 della Direttiva, ogni veicolo sia coperto da un contratto stipulato con una compagnia di assicurazione al fine di garantire, entro i limiti definiti dal diritto dell'Unione, la responsabilità civile relativa a tale veicolo. Alla luce di quanto precede, si deve ritenere che un veicolo che sia immatricolato e che non sia stato pertanto regolarmente ritirato dalla circolazione, e che sia idoneo a circolare, non smette di essere soggetto all'obbligo di assicurazione, di cui all'art. 122 del D.Lgs 209/2005 e art. 3, paragrafo 1, della riformulata Direttiva 2009/103/CE, per il solo fatto che il suo proprietario non ha più intenzione di guidarlo e lo immobilizza in un luogo privato.

Con il nuovo art. 122-*bis,* del Decreto Legislativo n. 209/2005, si è inteso introdurre alcune deroghe all'obbligo assicurativo previsto all'art. 122. Deroghe che possono costituire una insidia alla già menzionata protezione sociale da cui deriva l'obbligo di assicurazione dei veicoli per la responsabilità civile verso i terzi; a prescindere dalle caratteristiche del veicolo, dal terreno su cui è utilizzato e dal fatto che sia fermo o in movimento (come indicato nel comma 1-*bis* dell'art. 122). In particolare, il comma 1 dell'art. 122-*bis* prevede che non sono soggetti all'obbligo di assicurazione i veicoli formalmente ritirati dalla circolazione nonché quelli il cui uso è vietato, in via temporanea o permanente, in forza di una misura adottata dall'autorità competente conformemente alla normativa vigente. Sul punto si evidenzia l'ipotesi di veicolo sottoposto a fermo amministrativo o a sequestro (uso vietato in via temporanea in forza di una misura adottata dall'autorità) che viene lasciato in custodia al proprietario, al conducente o ad altro soggetto delegato. I giudici amministrativi hanno chiarito cosa accade dopo il sequestro o il fermo amministrativo di un veicolo: si può custodire in un luogo non sottoposto al pubblico passaggio, come un giardino (anche condominiale) o un fondo privato (anche non chiuso). Il veicolo, il cui uso è vietato, è tuttavia suscettibile di provocare danni a terzi di diversa natura. Si pensi al veicolo sottoposto a sequestro dall'autorità perché scoperto, in circolazione o fermo, privo di regolare copertura assicurativa, così come previsto al comma 1-*bis* dell'art. 122 (D.Lgs 209/2005). In questi casi, come detto, il veicolo è sottoposto a sequestro ai sensi di legge, e di norma lasciato in custodia al proprietario che lo tiene ricoverato nel cortile condominiale o in altra area privata. Le casistiche di sinistro del freno di stazionamento che si allenta e investe persone o cose, oppure un incendio che si sviluppa dal veicolo, sono casi potenzialmente capaci di provocare danni ai terzi per il quale assume fondamentale importanza il principio di obbligo assicurativo dei veicoli di cui all'art.122, anche se non circolante e custodito in area privata. Valgono anche in questa circostanza le considerazioni già espresse riguardo ai veicoli ricoverati in terreni o fabbricati privati.

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Il comma 2, del nuovo art. 122-*bis* del D.Lgs. 209/2005, estende poi la deroga all'obbligo assicurativo quando il veicolo non è idoneo all'uso come mezzo di trasporto, nonché quando il suo utilizzo è stato volontariamente sospeso su richiesta dei soggetti di cui all'articolo 122, comma 3. Per quanto attiene al veicolo non idoneo all'uso occorre constatare quanto considerato dalla Corte di Giustizia il 29/04/2021. Sebbene l'immatricolazione di un veicolo attesti, in linea di principio, la sua idoneità a circolare e, quindi, ad essere utilizzato come mezzo di trasporto, non si può escludere che un veicolo immatricolato sia, oggettivamente, definitivamente inidoneo a circolare a causa delle sue cattive condizioni tecniche. In una simile circostanza, la constatazione di tale inidoneità definitiva a circolare e, di conseguenza, quella della perdita della sua qualità di «veicolo», ai sensi dell'articolo 1, comma 1, della direttiva 2009/103, devono essere effettuate in modo obiettivo. È quindi necessario, affinché un tale veicolo sia escluso dall'obbligo di assicurazione previsto all'articolo 3, primo comma, della direttiva 2009/103, che esso sia stato ufficialmente ritirato dalla circolazione, conformemente alle norme nazionali applicabili. A tale proposito, sebbene la cancellazione dell'immatricolazione del veicolo considerato possa costituire una siffatta constatazione oggettiva, occorre tuttavia rilevare che la direttiva 2009/103 non disciplina il modo in cui un tale veicolo, definitivamente inidoneo alla sua funzione di mezzo di trasporto, può essere legalmente ritirato dalla circolazione. Pertanto, tale direttiva non vieta che la rimozione regolare di un siffatto veicolo dalla circolazione sia, secondo la normativa nazionale applicabile, constatata in modo diverso dalla cancellazione dell'immatricolazione del veicolo considerato. Tenuto conto di quanto precede, occorre considerare che **un veicolo immatricolato in uno Stato membro rimane soggetto all'obbligo di assicurazione previsto all'articolo 3, primo comma, della direttiva 2009/103 finché non sia stato regolarmente ritirato dalla circolazione conformemente alla normativa nazionale applicabile.**

Nel merito delle disposizioni di deroga, di cui comma 2, del nuovo art. 122-*bis* del D.Lgs. 209/2005, si richiama poi l'attenzione sulla locuzione "quando il suo utilizzo è stato volontariamente sospeso su richiesta dei soggetti di cui all'articolo 122, comma 3." L'articolo 122, comma 3, prescrive la perdita di efficacia dell'assicurazione del veicolo nel caso di circolazione avvenuta contro la volontà del proprietario, dell'usufruttuario, dell'acquirente con patto di riservato dominio o del locatario in caso di locazione finanziaria. Ovvero, per il veicolo rubato o sottratto, il quale gode della prevista protezione assicurativa, di cui all'art. 283 del D.Lgs 209/2005.

In proposito, si osserva che la novellata Direttiva 2009/103, non indica tra i casi di deroga dell'obbligo assicurativo previsto dall'art.3. il caso di "sospensione volontaria" introdotta nel nuovo art. 122-*bis*. Si consideri che tale deroga in caso di "sospensione volontaria" del rischio comporterebbe l'inefficacia del dispositivo previsto dal più volte richiamato art. 122, il quale specifica nel comma 1-*bis* l'obbligo assicurativo *a prescindere dalle caratteristiche del veicolo, dal terreno su cui è utilizzato e dal fatto che sia fermo o in movimento*. Dunque, la sospensione del rischio non può che considerarsi limitata ai casi previsti dal richiamato comma 3 dell'art. 122. Limitazione che sarebbe condivisibile, poiché eviterebbe che l'assicurazione possa essere sospesa in qualsiasi altro caso diverso da quello destinato ai veicoli rubati o sottratti che godono della protezione assicurativa di cui all'art. 283 del D.Lgs 209/2005. Per le ragioni esposte, la discrezionale "sospensione volontaria" dell'assicurazione

obbligatoria per casi diversi da quelli previsti dal comma 3 dell'art. 122-*bis* non dovrebbe considerarsi ammissibile, ancorché per i veicoli di cui ai commi 1 e 2 dell'art.122-*bis* sia operativo l'intervento del Fondo di Garanzia, come previsto all'articolo 283, comma 1, lettera b).

Sempre nell'ambito delle deroghe all'obbligo assicurativo, si pone in attenzione la locuzione "*quando il veicolo non è idoneo all'uso come mezzo di trasporto*" (art. 122-*bis*, comma 2, D.Lgs 209/2005). In pratica, un veicolo privato delle ruote certamente non è idoneo all'uso come mezzo di trasporto. Tuttavia, la Corte di Giustizia ha sentenziato che la conclusione di un contratto di assicurazione della responsabilità civile relativa alla circolazione di un veicolo è obbligatoria quando il veicolo è immatricolato in uno Stato membro, qualora tale veicolo non sia stato regolarmente ritirato dalla circolazione conformemente alla normativa nazionale applicabile. Pertanto, soltanto attraverso la cancellazione dell'immatricolazione del veicolo. Ciò considerato, la deroga prevista per il veicolo non idoneo all'uso come mezzo di trasporto, deve trovare specifica constatazione in una descrizione delle ipotesi di inidoneità (provvisoria o definitiva?) all'uso come mezzo di trasporto e, di conseguenza, quella della perdita della sua qualità di "veicolo".

Merita a questo punto un approfondimento e l'analisi dei potenziali rischi connessi all'uso dei veicoli. Il più volte richiamato art. 122 (D.Lgs 209/2005), ai commi 1, 1-*bis* e 1-*ter*, stabilisce che è soggetto all'assicurazione obbligatoria, ogni veicolo (così come definito all'art. 1, comma 1, lettera rrr) del D.Lgs 209/2005), in quanto mezzo di trasporto, a prescindere dalle caratteristiche del veicolo, dal terreno su cui è utilizzato e dal fatto che sia fermo o in movimento.

Nella disamina dei rischi connessi, sono riconducibili all'uso del veicolo, per il quale vi è obbligo assicurativo, due momenti differenti: 1) veicolo in movimento; 2) veicolo fermo. A questi momenti si possono associare due fattispecie di rischio: il primo, del veicolo in movimento compreso quello della sosta e della fermata, specificatamente legato al "rischio della circolazione"; mentre la seconda fattispecie di rischio dei veicoli fermati dalla circolazione e custoditi in aree private. Quest'ultima fattispecie di rischio ricade nel cosiddetto "rischio statico" o rischio di stazionamento; ovvero il rischio del veicolo non posto in circolazione. Questa seconda fattispecie di rischio, per esempio, del veicolo di interesse affettivo ricoverato, e non posto al rischio proprio della circolazione, potrebbe trovare copertura nell'assicurazione specifica del "rischio statico". Così come, nella prassi assicurativa, trovano garanzia i rimorchi di autocarri, i carrelli porta imbarcazioni, oppure le roulotte, che assolvono l'obbligo assicurativo, qualora in stazionamento staccati dalla motrice. La soluzione prospettata sarebbe capace di accrescere il livello di sicurezza sociale, in ottemperanza alla disposizione di obbligo assicurativo di cui ai nuovi commi 1, 1-*bis* e 1-*ter* dell'art. 122 (D.Lgs 209/2005). Si consideri che nella prassi attuale un veicolo, ancorché "ricoverato" dal suo proprietario in area privata, sulla base del novellato art. 122, dovrà essere assicurato. Attualmente l'industria assicurativa non distingue per i veicoli diversi dai rimorchi la possibilità di assicurare il solo rischio statico. Pertanto, per esempio, un veicolo regolarmente immatricolato, motociclo, autovettura, ciclomotore etc, seppure conservato dal suo proprietario, per motivi affettivi o altro, dovrà essere assicurato per il rischio della circolazione, anche se non è il rischio proprio del veicolo considerato. Si tratta di una evidente carenza che sottopone i proprietari di tali veicoli ad un esborso assicurativo

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

di notevole importanza. Proseguendo nell'esempio, si pensi che, per una autovettura regolarmente immatricolata, custodita in un box, priva di garanzia assicurativa (sulla base del fatto che nella previgente normativa non era soggetta all'obbligo assicurativo), pertanto priva di attestazione di rischio, il suo proprietario nella attuale prassi tariffaria, sarebbe costretto a versare un premio particolarmente considerevole, previsto per l'assicurazione della circolazione.

Altresì nel merito del "rischio statico", merita attenzione l'eventuale "sospensione volontaria" dell'assicurazione obbligatoria. Poiché in caso di sospensione della garanzia si dovrebbe prevedere la sua efficacia nell'ambito del rischio statico del veicolo che non viene a cessare fintanto che il veicolo non sia stato regolarmente ritirato dalla circolazione conformemente alla normativa nazionale (cancellazione dai pubblici registri della motorizzazione) Pertanto, se per il veicolo fosse consentita la sospensione del "rischio circolazione" dovrebbe alternativamente trovare efficacia l'assicurazione del "rischio statico".

Tutto ciò premesso e considerato, si chiede chiarimento ai seguenti punti:

1. **I veicoli fermi, conservati in luogo privato per motivi affettivi, collezionistici o altro in fabbricati, box, garage e simili, ovvero in altri luoghi privati, sono obbligati all'assicurazione per la responsabilità civile verso terzi per i rischi della circolazione? Oppure, per i veicoli in argomento, è possibile assolvere l'obbligo assicurativo, provvedendo ad assicurare la garanzia del solo rischio statico?**
2. **I veicoli fermi, privi di regolare revisione in quanto non posti in circolazione, conservati in luogo privato, come assolvono l'obbligo assicurativo di cui all'art.122?**
3. **i veicoli formalmente ritirati dalla circolazione in via temporanea, in forza di una misura adottata dall'autorità, ma lasciati nella custodia del proprietario o avente diritto, esentati dall'obbligo dell'assicurazione per i rischi della circolazione, devono essere assicurati per il rischio statico durante il periodo di fermo del veicolo?**
4. **Ai fini della deroga dell'obbligo di assicurazione di un veicolo non idoneo all'uso come mezzo di trasporto, quali caratteristiche deve possedere il veicolo per essere considerato non idoneo all'uso?**
5. **La sospensione volontaria dell'utilizzo del veicolo dà al suo avente diritto la facoltà di sospensione della garanzia assicurativa per la circolazione al di fuori dei casi previsti dall'art. 122, comma 3 (furto/sottrazione), ovvero, considerato l'obbligo assicurativo di cui all'art. 122, può essere privato di assicurazione un veicolo per il solo fatto che il suo proprietario non ha più intenzione di guidarlo e lo immobilizza in un luogo privato?**
6. **In considerazione della data di entrata in vigore del D.Lgs 184/2023 (23 dicembre 2023), quali sono le condizioni applicabili per l'assicurazione sospesa prima dell'entrata in vigore del Decreto?**
7. **L'eventuale sospensione volontaria dell'assicurazione di un veicolo ricoverato fermoin un cortile condominiale sottopone il proprietario alla sanzione prevista per inadempimento dell'obbligo assicurativo di cui al comma 1-*bis* dell'art. 122?**
8. **Il comma 2, art. 122-*bis*, disciplina i termini della sospensione del rischio e il periodo massimo della sospensione, ma non disciplina l'eventuale richiesta anticipata di**

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

riattivazione del rischio. Può essere riattivata anticipatamente la garanzia di un rischio sospeso?

9. **Se un proprietario chiede la sospensione del rischio per 30 giorni, e richiede la riattivazione dopo 15 giorni, il periodo di sospensione dà luogo a proroga della scadenza dell'assicurazione per i 15 giorni che il rischio è rimasto sospeso?**
10. **Il veicolo consegnato alla concessionaria in conto vendita, pertanto senza la formalizzazione di mini-passaggio di proprietà, deve restare assicurato dal suo proprietario per tutto il periodo del conto vendita?**
11. **Il veicolo dato in permuta e acquistato dal concessionario di autoveicoli con mini-passaggio, esposto nell'area privata della concessionaria, e posto in circolazione per prova con apposita targa prova assicurata, deve essere comunque obbligatoriamente assicurato ai sensi di quanto previsto dall'art. 122? Oppure, per i veicoli in argomento, è possibile assolvere l'obbligo assicurativo, provvedendo ad assicurare la garanzia del solo rischio statico?**
12. **I carrelli elevatori per il movimento delle merci (muletti), aventi le caratteristiche di veicolo ai sensi dell'articolo 1, comma 1, lettera rrr) del D.Lgs 209/2005, non immatricolati, come devono essere individuati ai fini dell'obbligo assicurativo e ai fini della sospensione del rischio?**

Nel restare a disposizione per dare il proprio contributo di esperienza, attendiamo urgente riscontro alla presente al fine di poter divulgare la corretta interpretazione della legge in argomento, considerato che la categoria rappresentata, degli Agenti di assicurazione italiani, intermedia oltre l'84% del settore assicurativo auto.

Con ossequio.

Il presidente nazionale Sna
Cav. Dott. Claudio Demozzi

[1] **Art. 122, comma 3, Decreto legislativo n. 209/2005 (Codice delle assicurazioni private)**
L'assicurazione non ha effetto nel caso di circolazione avvenuta contro la volontà del proprietario, dell'usufruttuario, dell'acquirente con patto di riservato dominio o del locatario in caso di locazione finanziaria, fermo quanto disposto dall'articolo 283, comma 1, lettera d), a partire dal giorno successivo alla denuncia presentata all'autorità di pubblica sicurezza. In deroga all'articolo 1896, primo comma, secondo periodo, del Codice civile l'assicurato ha diritto al rimborso del rateo di premio, relativo al residuo periodo di assicurazione, al netto dell'imposta pagata e del contributo previsto dall'articolo 334.

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

[8] Art. 60 Decreto legislativo n. 285/1992 (Motoveicoli, ciclomotori, autoveicoli e macchine agricole d'epoca e di interesse storico e collezionistico iscritti negli appositi registri).

1. Sono considerati appartenenti alla categoria dei veicoli con caratteristiche atipiche i motoveicoli, i ciclomotori, gli autoveicoli e le macchine agricole d'epoca, nonché i motoveicoli, gli autoveicoli e le macchine agricole di interesse storico e collezionistico
2. Rientrano nella categoria dei veicoli d'epoca i motoveicoli, i ciclomotori, gli autoveicoli e le macchine agricole cancellati dal P.R.A. perché destinati alla loro conservazione in musei o locali pubblici e privati, ai fini della salvaguardia delle originarie caratteristiche tecniche specifiche della casa costruttrice, e che non siano adeguati nei requisiti, nei dispositivi e negli equipaggiamenti alle vigenti prescrizioni stabilite per l'ammissione alla circolazione. Tali veicoli sono iscritti in apposito elenco presso il Centro storico del Dipartimento per i trasporti terrestri.
3. I veicoli d'epoca sono soggetti alle seguenti disposizioni:
   a) la loro circolazione può essere consentita soltanto in occasione di apposite manifestazioni o raduni autorizzati, limitatamente all'ambito della località e degli itinerari di svolgimento delle manifestazioni o raduni. All'uopo i veicoli, per poter circolare, devono essere provvisti di una particolare autorizzazione rilasciata dal competente ufficio del Dipartimento per i trasporti terrestri nella cui circoscrizione è compresa la località sede della manifestazione o del raduno ed al quale sia stato preventivamente presentato, da parte dell'ente organizzatore, l'elenco particolareggiato dei veicoli partecipanti. Nella autorizzazione sono indicati la validità della stessa, i percorsi stabiliti e la velocità massima consentita in relazione alla garanzia di sicurezza offerta dal tipo di veicolo;
   b) il trasferimento di proprietà degli stessi deve essere comunicato alla Dipartimento per i trasporti terrestri, per l'aggiornamento dell'elenco di cui al comma 2.
4. Rientrano nella categoria dei motoveicoli e autoveicoli di interesse storico e collezionistico tutti quelli di cui risulti l'iscrizione in uno dei seguenti registri: ASI, Storico Lancia, Italiano FIAT, Italiano Alfa Romeo, Storico FMI.
5. I veicoli di interesse storico o collezionistico possono circolare sulle strade purché posseggano i requisiti previsti per questo tipo di veicoli, determinati dal regolamento.
6. Chiunque circola con veicoli d'epoca senza l'autorizzazione prevista dal comma 3, ovvero con veicoli di cui al comma 5 sprovvisti dei requisiti previsti per questo tipo di veicoli dal regolamento, è soggetto alla sanzione amministrativa del pagamento di una somma da € 87 a € 344 se si tratta di autoveicoli, o da € 42 a € 173 se si tratta di motoveicoli.

GENERAZIONE F
Generiamo Futuro

Per un futuro (anche assicurativo) più sostenibile

A cura di Martina Alfieri, responsabile Ufficio stampa e comunicazione di Confconsumatori

In un contesto di crescente consapevolezza del valore delle risorse ambientali ed economiche, Confconsumatori ha deciso di lanciare un ambizioso progetto: "Generazione F – Generiamo Futuro". Questa iniziativa si propone di sensibilizzare, informare ed educare i cittadini, e soprattutto le nuove generazioni, verso nuovi stili di consumo e cittadinanza più resilienti e sostenibili.

Tra gli argomenti affrontati da "Generazione F", il mondo assicurativo rivestirà un ruolo centrale. Troppo spesso, infatti, i consumatori che si rivolgono agli sportelli dell'associazione mancano dell'alfabetizzazione assicurativa di base e finiscono per orientarsi verso prodotti non adatti alle proprie esigenze (e alle personali disponibilità). Nei prossimi mesi gli esperti di Confconsumatori, avvalendosi del costante e prezioso contributo del Sindacato Nazionale degli Agenti di Assicurazione, realizzeranno – sul territorio e online – una serie di appuntamenti aperti alla cittadinanza, per fornire nozioni fondamentali che consentiranno alle persone di avvicinarsi con maggiore sicurezza e serenità alla sottoscrizione di una polizza. È necessario ricordare che le scelte finanziarie, assicurative e previdenziali che compiamo ricadono su di noi, sulla nostra famiglia, ma hanno anche un impatto sulla collettività.

La campagna formativa e informativa si concentrerà in particolare sulle forme di investimento assicurativo, analizzando nel dettaglio – attraverso tre diversi webinar – le polizze vita ramo I (gestione separata) e ramo III (unit/index linked), le polizze integrative pensionistiche (le cosiddette PIP), le polizze sanitarie e Long Term Care, le polizze temporanee caso morte e, infine, le polizze rispettose dei criteri ESG. I criteri ESG – "Environmental", "Social" e "Governance" – sono infatti indicatori che possono aiutare i cittadini a conoscere il valore sociale e ambientale dei propri investimenti e a valutare se gli impegni assunti da un'impresa sono allineati con la propria sensibilità. Accanto ai webinar, sarà poi organizzato un seminario dedicato al tema dei rischi e benefici delle polizze di vita di ramo I e III, pensato per operatori qualificati del settore – come avvocati e commercialisti – che possono rivelarsi figure determinanti nell'attivare un dialogo proficuo tra la popolazione e le assicurazioni.

Il culmine di tutte le attività verrà raggiunto in primavera, con l'importate convegno targato "Generazione F" che si terrà a Parma, all'Hotel Parma & Congressi: saranno due giorni ricchi di riflessioni, confronti e proposte per migliorare la tutela delle persone e dare vita tutti insieme – cittadini, istituzioni, avvocati, commercialisti, intermediari assicurativi e altri ancora – a un futuro più sostenibile. Per tutta la durata del progetto, le sedi dell'associazione saranno a disposizione per maggiori informazioni e dettagli sul programma degli eventi. Sarà possibile, inoltre, consultare la sezione "Generazione F".

L'Agente di Assicurazione

GIURISPRUDENZA

RISARCIMENTO del danno biologico e INDENNIZZO su polizza infortuni

L'indennizzo va veramente detratto dalla quantificazione?
Le Sezioni Riunite dicono davvero questo?
Le polizze infortuni hanno natura indennitaria o previdenziale/assistenziale?



A cura dell'Avv. Marco Festelli,
Presidente nazionale
Confconsumatori Aps

Con la sentenza 12565/2018 le Sezioni Unite della Suprema Corte di Cassazione hanno affermato il seguente -vincolante- principio:

"Nell'assicurazione contro i danni, il danno da fatto illecito deve essere liquidato sottraendo dall'ammontare del danno risarcibile l'importo dell'indennità che il danneggiato-assicurato abbia riscosso in conseguenza di quel fatto, in quanto detta indennità è erogata in funzione di risarcimento del pregiudizio subito dall'assicurato in conseguenza del verificarsi dell'evento dannoso ed essa soddisfa, neutralizzandola in tutto o in parte, la medesima perdita al cui integrale ristoro mira la disciplina della responsabilità risarcitoria del terzo autore del fatto illecito" (Rigetta, CORTE D'APPELLO ROMA, 27/09/2012).

Le Sezioni Unite hanno così chiuso un contrasto giurisprudenziale tra le varie sezioni della Suprema Corte.

Tuttavia il principio espresso va applicato al diritto vivente e soprattutto va interpretato.Dalla lettura della sentenza delle SS.UU. balza subito agli occhi che la stessa riguarda il risarcimento del danno agli eredi di una vittima della tragedia aerea di Ustica e che l'indennizzo percepito dalla famiglia del defunto sia consistito nella liquidazione del cosiddetto evento morte (peraltro con surroga dell'assicuratore).
Il principio sancito è apparentemente spietato ed ha lasciato più di una perplessità sia nella dottrina sia per coloro i quali difendono le vittime di reato o sinistro stradale.
Riflettendo sul principio sancito appare evidente che se fosse così tranciante lo stesso si scontrerebbe con alcuni elementari cardini non solo di diritto ma di buon senso.
Infatti, la polizza infortuni è volontaria ed è pagata dalla vittima.
La copertura da parte del danneggiato, con un rapporto contrattuale terzo, si trasformerebbe così in un chiaro vantaggio sia per il responsabile del danno/autore del reato sia per il suo assicuratore, tanto da consentire un risparmio (ingiusto arricchimento) economico in capo appunto al soggetto che ha commesso l'illecito civile e/o penale. Arricchimento ingiusto perché ormai nessuna polizza infortuni o vita prevede il diritto di surroga dell'assicuratore.
Si tratta pertanto di una compensatio lucri cum damno (compensazione del guadagno con il danno, ndr.) diametralmente opposta al caso della percezione di una indennità pubblica previdenziale poiché, in tali casi, gli istituti previdenziali hanno pieno diritto di surrogarsi nel diritto della parte lesa (sicché l'esborso economico per il reo, del responsabile e dell'assicuratore non cambia nella sostanza ma cambia nella modalità).

La decisione del Tribunale di Milano

Per fortuna la giurisprudenza di merito ha "messo mano" alla problematica ed ha fornito una interpretazione diversa da quelle sostenuta in giudizio da diverse Compagnie assicurative.
È recentissima la decisione del Tribunale di Milano (sent. n. 2894 dell'11.04.2023) secondo la quale la compensatio lucri cum damno non è applicabile al caso del danno alla persona ma solo al danno alle cose o patrimoniale (quindi non al danno biologico).
Il caso in questione, esaminato dal Giudice milanese, riguarda un'aggressione.
Il Tribunale di Milano, esaminando la polizza sottoscritta dalla vittima, ha ritenuto che l'indennizzo e il risarcimento del danno potessero essere cumulati, in quanto la polizza aveva una natura previdenziale e non indennitaria. Secondo l'equilibrata decisione del Tribunale milanese alle polizze contro gli infortuni non letali si devono applicare in prevalenza le norme sull'assicurazione contro i danni (e, specificamente, l'art. 1910 c.c.), perché l'infortunio non mortale, pur essendo un accadimento genericamente relativo alla "persona", non è un "evento attinente alla vita umana" come concepito nell'assicurazione sulla vita dall'art. 1882, seconda parte, c.c.; ancor più saggiamente il Tribunale ha osservato che, la disciplina sulla surroga, ovvero la sostituzione dell'assicuratore nei diritti dell'assicurato, è pensata per le polizze contro i danni alle cose e non per i pregiudizi alla persona (pregiudizi che non hanno un valore che possa essere oggettivamente stabilito dai contraenti).
Risultato:

in caso di danni alla persona, è possibile cumulare la polizza infortuni al risarcimento erogato dal responsabile. Questo perché tali polizze hanno una natura previdenziale e non indennitaria.

Appare, quella dettata dal Giudice milanese, una decisione appunto, saggia, coerente e congruente con i diritti delle vittime che hanno patito, anche ad esempio negli incidenti stradali, un danno alla persona.
Ovviamente, allo stato attuale, i danneggiati (consumatori) dovrebbero essere piuttosto sereni sul danno morale da reato (2059 cc e 185 cp) che ha natura personalissima e non può essere considerato "assorbito o compreso" in alcuna polizza infortuni.



L'Agente di Assicurazione

Con Lucio nel cuore

Torna in Toscana, a Montecatini, un grande evento del Sindacato



Vent'anni dopo. Scomodiamo Alexandre Dumas, appropriandoci del titolo del secondo romanzo della trilogia dedicata a D'Artagnan e i tre moschettieri, per riassumere succintamente un dato storico: dopo praticamente venti anni, un grande evento targato Sna torna il 10 aprile in Toscana che ospiterà l'89° Comitato Centrale. E, corsi e ricorsi storici, si riparte proprio da quella stessa Montecatini Terme che vide svolgersi il XXXVIII Congresso Nazionale, il 25 e 26 novembre 2004, in piena era Ghironi, nella cui Parte Straordinaria fu revisionato anche lo Statuto. La bella cittadina termale è un fiore all'occhiello della provincia di Pistoia, centro turistico di eccellenza, un baricentro ideale per ospitare chi vuole visitare la Toscana, situato a 14 chilometri da Pistoia, 27 da Lucca, 47 da Pisa, 67 da Firenze, con una comoda uscita autostradale dalla A11. Montecatini fa delle proprie terme un polo per la salute e il benessere ed ha ospitato negli anni tanti personaggi che hanno fatto la storia italiana, europea e mondiale, ma anche artisti di vario genere e atleti, tutti ricordati nei 212 Passi di Gloria, quella che potremmo definire la Walk of Fame italiana, con borchie in ottone collocate lungo i marciapiedi di Viale Giuseppe Verdi che collega Piazza del Popolo alle Terme Tettuccio. Ospitare il Comitato Centrale è per tutti gli iscritti Sna della Toscana motivo di soddisfazione ed orgoglio, il giusto riconoscimento per l'attività proficua e costante al servizio del Sindacato portata avanti da undici sezioni provinciali, con i loro presidenti e relativi componenti degli esecutivi, e un Comitato Regionale attivo quanto propositivo: la borsa di studio da intitolare alla memoria di Lucio Modestini, uomo che ha segnato la storia del nostro Sindacato, nasce da una proposta in seno all'organismo toscano, presentata

A cura di Franco Domenico Staglianò

in Esecutivo Nazionale da Marco Vagaggini, il giovane Presidente della Sezione provinciale di Grosseto e componente della squadra del Presidente nazionale Claudio Demozzi ed accolta entusiasticamente. Ed è con immensa felicità e profonda commozione che la Toscana assisterà alla consegna della prima borsa di studio, proprio durante l'evento di Montecatini Terme, nella splendida cornice del Grand Hotel Vittoria, certa che il buon Lucio apprezzerebbe molto che un simile riconoscimento alla sua memoria avvenga nella sua regione. Che i lavori abbiano inizio!

Il saluto di Sandro Becagli, Presidente della Sezione provinciale Sna di Pistoia



È con grande orgoglio e soddisfazione che ho appreso la notizia che l'89° Comitato Centrale si sarebbe svolto a Montecatini Terme, cuore della Sezione provinciale pistoiese dello Sna, di cui mi onoro di essere il Presidente pro tempore. La Toscana è da sempre territorio di grande partecipazione sindacale, fertile di iniziative, attività e impegno ad ogni livello. Ne prendo spunto per nominare la figura, fra le altre che più si è distinta, Lucio Modestini: è per me un onore ricordarlo con grande affetto e riconoscenza.
Montecatini Terme è la mia città "adottiva", ne ho sempre apprezzato le tante peculiarità di cittadina viva e di forte ispirazione turistica propria, tanto che nel 2021 è stata dichiarata patrimonio dell'umanità dall'UNESCO nelle Grandi Città Termali d'Europa.
Non ho dubbi quindi che il territorio sarà assolutamente all'altezza del Comitato e dei colleghi che parteciperanno numerosi come sempre, data l'importanza dell'evento.
La Sezione provinciale pistoiese si è messa volentieri a disposizione per coadiuvare l'organizzazione dell'appuntamento sindacale, e con l'occasione voglio ringraziare il presidente Claudio Demozzi e l'Esecutivo Nazionale per aver scelto di far svolgere il Comitato Centrale 2024 a Montecatini Terme, dopo averlo già fatto con chi lo ha proposto e supportato. E infine ringrazio tutti i colleghi che parteciperanno a questo Comitato Centrale, certo che ne faranno un momento indimenticabile di vita sindacale: giunga loro il mio saluto personale e quello di tutta la Sezione provinciale di Pistoia.

A cura di
Tiziano Salerno

La Sicilia presenta il progetto GLAVE

Lavorare insieme per una Sicilia più sociale

La sicurezza stradale nel 1° semestre 2023

Il panorama della sicurezza stradale nel primo semestre del 2023 offre uno sguardo complesso sulle tendenze e le sfide affrontate nel contesto europeo. Secondo le stime preliminari redatte da Istat e Aci nel novembre del 2013, confrontando i dati con il medesimo periodo del 2022, in Italia si osserva una riduzione relativamente contenuta nel numero di incidenti stradali con lesioni a persone (79.124; -1,0%) e dei feriti (106.493; -0,9%). Tuttavia, per le vittime entro il trentesimo giorno, il calo è leggermente più marcato, registrando un 2,5% in meno (1.384).

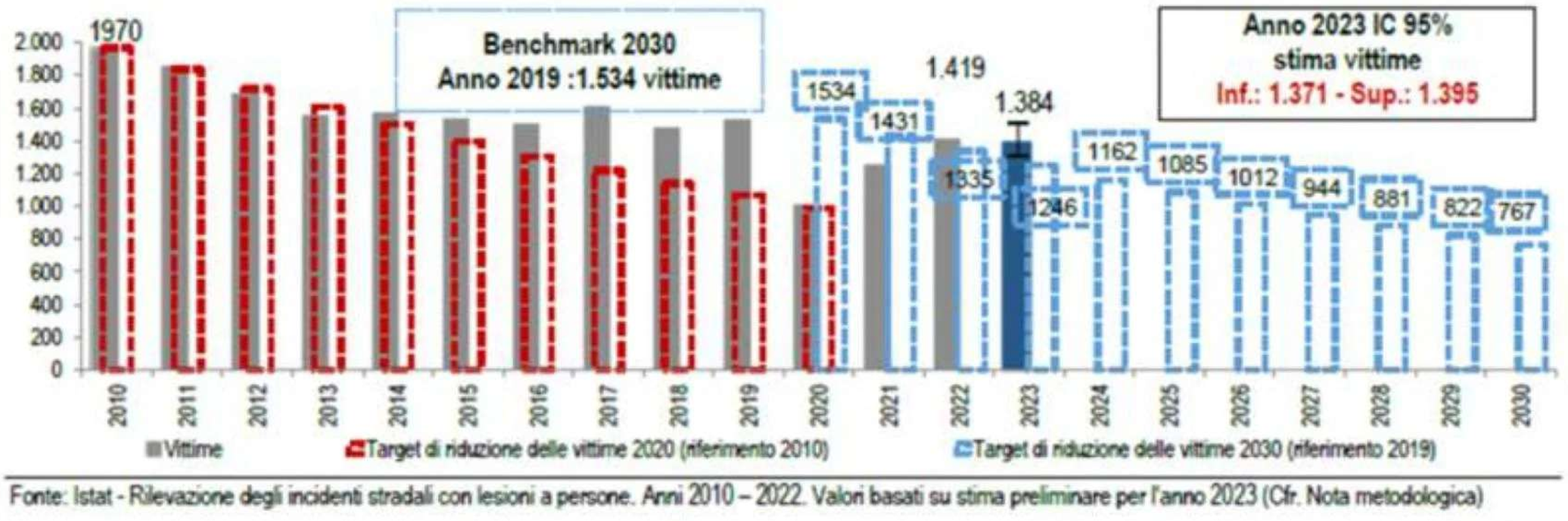
La distanza dagli obiettivi UE è ancora enorme

Nel confronto con il primo semestre del 2019, anno di riferimento per il decennio 2021-2030 in materia di sicurezza stradale, emerge un calo significativo degli incidenti stradali (-5,4%), dei feriti (-9,0%), e dei decessi (-9,8%).
Analizzando più nel dettaglio il primo semestre del 2023 rispetto al 2022, si osserva una diminuzione delle vittime, soprattutto sulle autostrade (-9,7%), seguite dalle strade extraurbane (-3,3%) e urbane (-0,1%). Rispetto al 2019, le autostrade mostrano un calo ancora più significativo, pari al 24,1%, mentre sulle strade urbane ed extraurbane la riduzione si attesta rispettivamente al 7% e al 9%. Nonostante i progressi registrati, il percorso verso il raggiungimento degli obiettivi europei per la sicurezza stradale, che prevedono il dimezzamento delle vittime e dei feriti gravi entro il 2030 rispetto al 2019, presenta ancora numerosi ostacoli. Sebbene si osservi una diminuzione delle vittime nel primo semestre del 2023, si stima un nuovo aumento nella seconda metà dell'anno.

Aumentano le auto in circolazione

Parallelamente, il mercato automobilistico nel primo semestre del 2023 segna una ripresa rispetto al 2022, con un aumento del 22,2% delle iscrizioni di auto nuove e del 19,3% per i motocicli. Tuttavia, confrontando i dati con il 2019, si registra una flessione del 20,6% per le auto nuove, mentre i motocicli mostrano un incremento del 39,5%. L'uso dei servizi di sharing continua a crescere nelle città, con una quota significativa di noleggi che riguarda però soltanto i monopattini.
Infine, per quanto riguarda le percorrenze autostradali, nel primo semestre del 2023 si registra un aumento del 5,4% dei veicoli/km percorsi sulla rete rispetto al 2022, principalmente trainato dall'incremento delle percorrenze dei veicoli leggeri (+7,1%), mentre i volumi per i veicoli pesanti mostrano solo un lieve aumento (+0,6%). In sintesi, l'analisi dei dati del primo semestre 2023 evidenzia progressi nella sicurezza stradale, ma anche la persistenza di sfide significative nel perseguimento degli obiettivi europei. La continua vigilanza e l'adozione di strategie efficaci rimangono cruciali per garantire la sicurezza di tutti gli utenti della strada.

FIGURA 1. OBIETTIVO EUROPEO 2020 E 2030: NUMERO DI VITTIME IN INCIDENTI STRADALI. Periodi gennaio-giugno anni 2010-2022, limite inferiore e superiore della stima preliminare gennaio-giugno 2023 (intervallo di confidenza al 95%) e ipotesi di dimezzamento con velocità costante - obiettivi 2020 e 2030, primi semestri anni 2010-2023. Valori assoluti



Fonte: Istat - Rilevazione degli incidenti stradali con lesioni a persone. Anni 2010 – 2022. Valori basati su stima preliminare per l'anno 2023 (Cfr. Nota metodologica)

La variazione percentuale del numero di vittime presenta un andamento variabile durante il primo semestre 2023 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e del 2019. Le differenze rilevate mese per mese evidenziano un aumento, seppur contenuto, da febbraio a maggio rispetto agli stessi mesi del 2022 e una diminuzione consistente rispetto al mese di giugno (-17,7%); anche per gennaio si rileva una diminuzione (-1%). Rispetto agli stessi mesi del 2019, marzo e giugno presentano decrementi molto consistenti, aprile e maggio registrano invece un aumento (Figura 3).

FIGURA 3. VARIAZIONE PERCENTUALE DEL NUMERO DI VITTIME PER MESE. Primi semestri 2023, 2022 e 2019. Variazioni percentuali mensili delle stime preliminari per il primo semestre 2023 vs 2019 e 2022



Fonte: Istat - Rilevazione degli incidenti stradali con lesioni a persone. Anni 2017 – 2021. Valori basati su stima preliminare per l'anno 2022 (Cfr. Nota metodologica).

Quali obbiettivi si pone il progetto?

Nel panorama di ricerca delle possibili soluzioni volte a migliorare la coesione sociale e ad affrontare le sfide emergenti, il Gruppo di Lavoro GLAVE si erge come un protagonista determinato e propositivo. Composto da Angela Occhipinti e Valentina Biazzo di Ragusa insieme a Enzo Gatto di Palermo, questo gruppo ha adottato un approccio ponderato e riflessivo nella formulazione delle proprie strategie d'azione. Prima di delineare il piano operativo, il gruppo ha posto una serie di interrogativi fondamentali. In primo luogo, ha cercato di valutare se gli obiettivi e lo scopo del proprio lavoro fossero condivisi tra le diverse Province siciliane, riconoscendo l'importanza di adattare le proprie iniziative alle specifiche esigenze dei contesti locali. Un altro aspetto cruciale è stato quello di garantire trasparenza e chiarezza nella comunicazione. Il gruppo si è presentato in modo autentico, spiegando chiaramente la propria identità e la propria missione nel contesto sociale sia a livello generale che locale. Ha identificato le motivazioni profonde che guidano il suo impegno, creando così una solida base per il perseguimento di un obiettivo comune. Il cuore delle azioni proposte dal Glave è stato il promuovere la socialità e il benessere comune.

Il coinvolgimento di istituzioni e stakeholders

Attraverso un'attenta valutazione delle istituzioni da coinvolgere, il gruppo ha riconosciuto il valore della collaborazione con il Sindaco, la Questura e il Prefetto per garantire l'efficacia delle proprie iniziative. Proposte d'azione concrete sono state delineate in sinergia con le istituzioni coinvolte, con l'obiettivo di massimizzare l'impatto delle iniziative proposte e generare un reale cambiamento sul territorio. La scelta delle modalità di contatto è stata altrettanto ponderata, con una valutazione dell'efficacia di strumenti come il telefono e la lettera nel promuovere un dialogo costruttivo con le istituzioni e gli attori coinvolti. Con determinazione e dedizione, il Glave ha definito una tempistica chiara per il proprio lavoro, impegnandosi a completare le attività entro settembre e ad avviare le operazioni concrete entro ottobre. La presentazione del lavoro è stata pianificata con l'obiettivo di coinvolgere il più ampio numero possibile di attori e stakeholder, raccogliendo suggerimenti e apportando eventuali modifiche per garantire un processo inclusivo e partecipativo. Infine, il gruppo ha previsto un sistema di monitoraggio e valutazione delle risposte e dei feedback provenienti dalle diverse Province, al fine di valutare l'efficacia delle proprie azioni e apportare eventuali miglioramenti.
In conclusione, il Gruppo di Lavoro Glave si impegna con passione a promuovere una Sicilia più inclusiva e solidale, attraverso un approccio collaborativo e proattivo che coinvolga le istituzioni e la comunità locale. È convinto che solo lavorando insieme si possa costruire un futuro migliore per tutti i siciliani.

Intervista a Enzo Gatto

Quale è stata l'ispirazione o il motivo che vi ha spinto a creare il gruppo di lavoro Glave?
Il lavoro di agente di assicurazione spesso non viene adeguatamente percepito dall'utenza e ciò a danno della nostra professionalità e capacità di fare consulenza assicurativa. Ci siamo chiesti cosa avremmo potuto fare per uscire fuori da questo guscio di incomprensione. Ci siamo resi conto che le nostre capacità professionali andavano oltre l'attività che normalmente svolge l'agente, quindi, per prima cosa, abbiamo cercato di individuare l'obiettivo che volevamo raggiungere: promuovere la categoria degli agenti di assicurazione; se tale obiettivo fosse comune per tutta la nostra Regione (riteniamo anche per tutto il territorio nazionale: dare la giusta luce alla nostra immagine di Agenti; nonché quali azioni intraprendere: creare e definire un format da trasmettere, innanzi tutto, alle Istituzioni locali per ottenere la loro condivisione (così da ottenere la loro sponsorizzazione).
Come avete selezionato i componenti del vostro gruppo di lavoro e quali sono le loro specifiche competenze chiave?
Già nel passato i componenti il Gruppo Glave (Angela Occhipinti, Valentina Biazzo, Enzo Gatto) avevano maturato esperienze specifiche con varie attività di promozione sul territorio di loro competenza, ciò è stato il primo elemento che si è addizionato alla esperienza, ad ampio raggio, di conoscenza delle problematiche di cui stiamo scrivendo, acquisita da due componenti dell'Esecutivo Nazionale in tempi tra loro diversi. Inoltre, il terzo componente ha un bagaglio importante nel campo della formazione. L'individuazione dei componenti del Gruppo è stata fatta dal Coordinatore Regionale Gianni Ammirata.
Quali sono gli obiettivi principali che il Gruppo Glave si propone di raggiungere nel medio e lungo termine?
Coinvolgere i colleghi siciliani nella realizzazione di iniziative corali per ottenere visibilità e credibilità (che spesso vengono messe in discussione), ciò nell'immediato prossimo e nel medio-termine; nel lungo termine ampliare, con le Istituzioni e con l'utenza, le tematiche assicurative riguardanti le famiglie, le singole persone, le aziende, la sicurezza nel lavoro etc. etc. Un passo dopo l'altro che qualifica la nostra consulenza. Stiamo partendo, ci stiamo occupando del tema più sentito del momento: la RC auto obbligatoria; il resto: work in progress.
Quale è stata la risposta della comunità locale e delle Istituzioni alle vostre iniziative fino ad ora?
Certamente positiva già con il primo Comune coinvolto (Sindaco di Castelvetrano - TP). La immediata (grazie alla interlocuzione dell'agente che si è di ciò interessato) accettazione e coinvolgimento del Sindaco lascia ben sperare nel sicuro successo per gli obiettivi propostici.
Quali sfide avete incontrato nel vostro lavoro e come le avete affrontate?
Abbiamo esposto a tutti i Presidenti provinciali della Regione Sicilia - in uno specifico incontro - cosa intendevamo fare: chi è l'Agente, perché l'agente, cosa fa l'agente, utilità dell'agente, e, di conseguenza, obiettivi da individuare e prefissati, azioni da intraprendere, come concretizzare il successo propostoci.
In che modo coinvolgete attivamente la comunità locale nelle vostre attività?
Coinvolgimento di tutti gli Agenti del territorio interessato (coinvolgimento sperato, certamente tutti gli iscritti Sna, ma siamo certi della partecipazione anche dei non iscritti considerati gli obiettivi); informativa da divulgare attraverso il Comune, gli Agenti, locandine specifiche, distribuzione ad personam di volantini informativi, e, inoltre, concretare visivamente il detto e fatto realizzando strisce pedonali nei punti nevralgici della rete stradale (ciò per la prima azione RC Auto). L'equivalenza, siamo certi, verrà riscontrata nell'unione delle Istituzioni, degli agenti e a questi aggiungere il terzo componente ovvero l'utenza locale.
Come immaginate il futuro del Gruppo Glave e quali sono i vostri prossimi passi?
Rispondere alle esigenze espresse dagli agenti dei vari territori che man mano saranno coinvolti, monitorando e implementando - o eliminando - alcune azioni ritenute insufficienti. Abbiamo dichiarato (vedasi 3^ risposta a specifica domanda) che il campo di azione, a macchia d'olio, interesserà molti settori assicurativi (nel tempo tutti): questo avverrà e sarà facilitato dalla credibilità che avremo acquisito con le precedenti azioni poste in essere.
Quali consigli dareste ad altri gruppi che desiderassero avviare iniziative simili nelle rispettive comunità?
Più meno il nostro stesso percorso e, comunque, parlare con gli Agenti locali, individuare le problematiche territoriali, coinvolgere quanti più Agenti possibili, sfidare le tematiche con specifiche azioni che portino al successo dei propositi. Esigenze comuni portano all'unità dei contenuti da sviluppare.
Cosa possono fare gli agenti di assicurazione?
Gli agenti di assicurazione hanno un ruolo sociale chiave nella sicurezza stradale;
Con quasi l'86% del mercato distributivo detenuto attraverso le polizze RCAuto, ogni agente ha il potenziale di contattare direttamente ogni singolo cittadino. Questa connessione non è solo commerciale, ma anche sociale, poiché l'agente ha mantenuto un rapporto stabile nel tempo con i suoi clienti, che sono anche cittadini.
Da oltre un secolo, gli agenti di assicurazione svolgono un ruolo fondamentale nella società, soprattutto attraverso il canale della RCAuto. Sono i primi a essere contattati in caso di incidente stradale e hanno sviluppato una relazione di fiducia e fidelizzazione con la propria clientela. Sensibili alle questioni di sicurezza, gli agenti riconoscono il valore della loro esperienza e professionalità per il bene comune. In che modo? Contribuendo attivamente alla riduzione delle vittime di incidenti stradali, in linea con gli standard europei. Essi non sono solo professionisti del settore, ma anche attori sociali impegnati nel promuovere la sicurezza e il benessere della collettività.

La lunga notte del Ga-Gi

Il giudice di Treviso rende nulla l'elezione di ***Vincenzo Cirasola***



A cura di Franco Domenico Stagliano

La causa civile non è arrivata alla sua conclusione, quindi la partita non può considerarsi ancora chiusa, tuttavia la diatriba, tutta interna allo storico gruppo aziendale della galassia Generali, che ha destato l'interesse di tutto il mondo assicurativo nazionale per essere sfociata in un ricorso legale avverso l'elezione di Vincenzo Cirasola, al suo ottavo mandato come Presidente, ha segnato una decisa svolta con la sentenza della seconda Sezione Civile del Tribunale di Treviso dello scorso 19 gennaio.

I motivi del contenzioso

I ricorrenti, tra i quali figurano anche i due ex vice di Cirasola nel mandato 2019/2022, Luca Capato e Stefano Maestri Accesi, dopo due tentativi andati a vuoto, hanno visto accogliere le proprie istanze dal Giudice Bruno Casciarri, lo stesso che le aveva respinte precedentemente. Il magistrato ha rivisto la sua valutazione dopo aver esaminato la trascrizione della registrazione della riunione del Consiglio Direttivo del 19 giugno 2022, disposta a seguito dell'ordine di esibizione del 25 luglio 2023. La storia è nota, l'abbiamo già raccontata e seguita passo dopo passo sui nostri canali informativi, Snachannel e L'Agente di Assicurazione: al termine del 34° congresso del Gruppo agenti Generali Italia, tenutosi a Monopoli il 17 e 18 giugno 2022, il Consiglio Direttivo, alla terza votazione, resasi necessaria in

quanto nelle prime due nessun contendente poteva contare sui voti di almeno i due terzi degli aventi diritto, riconferma alla presidenza, a maggioranza assoluta (50% più uno), Vincenzo Cirasola. Ed è proprio questa terza votazione che scatena il putiferio, perché quest'ultimo, da Statuto, non avrebbe potuto parteciparvi avendo già svolto i precedenti due mandati, ma con un colpo di scena da consumato prestigiatore, Cirasola tira fuori l'asso nella manica. Si tratta di un parere legale richiesto in data 17 giugno 2022, la stessa nel quale iniziava il Congresso elettivo, con il quale l'avvocato Jader Ritrovato ritiene legittima la sua partecipazione alla terza votazione in quanto sussiste la novazione statutaria (in sostanza si azzera tutto) poiché durante il consesso di Monopoli si sono abrogati alcuni articoli dello Statuto, quelli che rimandavano ad obblighi di partecipazione al Fondo Pensione degli Agenti Generali chiuso dopo quesito referendario.

A poco valgono le proteste di 14 componenti del Consiglio Direttivo e il Segretario uscente, Fulvio Galli, che in qualità di membro anziano presiede la prima sessione del neoeletto Consiglio Direttivo, dispone che Cirasola possa partecipare alla terza votazione.

E sappiamo com'è andata. Da lì segue tutta una serie di eventi, di scontri fino a quando Luca Capato, Stefano Maestri Accesi, Carlo Bracci e Simone Ollanu (si aggiungerà in seguito anche Roberto Ancherani), sentendosi lesi nei propri diritti e convinti di difendere l'interesse di tutti gli iscritti al Ga-Gi, decidono di rivolgersi al Tribunale di Treviso per far riconoscere le proprie tesi.

"L'elezione avvenuta alla terza votazione è pertanto nulla perché in palese violazione della norma statutaria con la conseguenza che il Cirasola non può svolgere legittimamente le funzioni di Presidente."

Sentenza del Tribunale di Treviso 19-01-2024

La sospensione cautelare della nomina di Vincenzo Cirasola

Arriviamo quindi al 19 gennaio 2024 quando il giudice Bisciarri accoglie la più importante tra le due istanze presentate dai ricorrenti. Ecco l'estratto dal testo della sentenza: "Escluso il carattere novativo della modifica statutaria, l'elezione di Cirasola è avvenuta in violazione del divieto posto dall'art. 12 dello Statuto di elezione alla terza votazione al candidato che abbia già svolto i due mandati precedenti e non sia stato eletto nelle prime due votazioni con la maggioranza dei due terzi. L'elezione avvenuta alla terza votazione è pertanto nulla perché in palese violazione della norma statutaria con la conseguenza che il Cirasola non può svolgere legittimamente le funzioni di Presidente". La sentenza della Seconda Sezione Civile del Tribunale di Treviso, dunque, rende nulla l'elezione di Vincenzo Cirasola e in conclusione accoglie "l'istanza cautelare di sospensione dell'esecuzione della deliberazione adottata dal Consiglio Direttivo in data 19 giugno 2022 (n. 493), con cui è stato eletto presidente del Ga-Gi il Vincenzo Cirasola".

In sostanza, dal 19 gennaio 2024, Vincenzo Cirasola non è più il Presidente del Ga-Gi (in attesa del già preannunciato ricorso da parte dei suoi legali, e dovremmo dire anche di quelli della Giunta Esecutiva). Le funzioni di Presidente passano al Vicepresidente Vicario, Federico Serrao, come previsto dall'art. 8 del Regolamento Ga-GI che assolverà, recita ancora la sentenza "i compiti istituzionali in attesa della definizione della causa e della eventuale nomina di altro Presidente legittimamente eletto".

Il Giudice non ha accolto l'istanza di nuove elezioni

In tal modo, i ricorrenti vedono non accolta l'altra istanza di disporre affinché il Vicepresidente Vicario provvedesse alla convocazione del Consiglio Direttivo per procedere, entro 30 giorni, all'elezione del Presidente in quanto non si tratta né di decadenza, né di dimissioni, "ma di mera sospensione (cautelare) della nomina". Così conclude il giudice.

Prima considerazione

Qualche riflessione è necessaria così come pure qualche domanda. La prima sulla stessa sentenza; si sa, delle sentenze si prende atto, non si discutono, tuttavia un particolare, stridente, va considerato. Se non c'è stata novazione e conseguentemente la terza votazione è nulla perché in palese violazione della norma statutaria, e se, pertanto, Cirasola non può svolgere legittimamente le funzioni di Presidente del Ga-Gi, il Giudice non avrebbe dovuto sancirne la decadenza immediata, salvo poi esaminare l'eventuale ricorso (peraltro già preannunciato) da parte sua? Invece la sentenza dispone la "mera sospensione (cautelare) della nomina".

Seconda

La seconda riflessione riguarda Federico Serrao, promosso sul campo alla guida del Gruppo aziendale quale Vicepresidente Vicario: la buonanima di Giulio Andreotti soleva dire "che a pensar male si fa peccato, ma spesso ci si azzecca". Possiamo davvero pensare che il buon Federico avrà libertà di manovra in questo nuovo (forzato) ruolo o, piuttosto, dovrà seguire i "consigli" dei colleghi della Giunta Esecutiva della quale fa parte il cautelativamente sospeso dalla funzione di Presidente, Vincenzo Cirasola? Quale autorevolezza potrà vantare sui tavoli di lavoro per trattare le problematiche degli oltre mille iscritti al Ga-Gi, ricoprendo un ruolo affidatogli da un Giudice e dallo Statuto, ma comunque "zoppo", avendo davanti un management delle Generali pienamente al corrente della situazione?

Terza

Oggetto della terza riflessione riguarda la tesi difensiva posta in atto dalla "convenuta Ga-Gi" che fa notare come l'art. 22 dello Statuto demandi ai Probiviri di "…decidere secondo equità, quali arbitri irrituali, le controversie tra Associati e tra Associati ed Organi Collegiali". E qui subentra il paradosso collegato alla scelta di tirare in ballo i Probiviri, visto che, da Statuto, la Giunta Esecutiva può non considerare il loro parere e, in caso di conclamata urgenza, intervenire in piena autonomia, anche in modo deciso e difforme, magari irrogando sanzioni (è già successo in passato, ma questa è un'altra storia).

Quarta

La quarta riflessione con relative domande ci riportano alla notte del 19 giugno 2022, a quel parere legale tirato fuori da Vincenzo Cirasola appena prima della terza votazione e non già all'apertura della prima sessione del neonominato Consiglio Direttivo.

Perché il per-adesso-non-più bi-presidente sente la necessità di richiedere un parere legale, a nome del Ga-Gi, quindi anche del mio che del Ga-Gi faccio parte da oltre vent'anni, che potesse rimetterlo in gara nella terza votazione? La sua astuzia gli aveva fatto prevedere la vittoria per un'incollatura? O, da profondo conoscitore dello Statuto, contava già sulla novazione statutaria dovendo il Congresso intervenire sui succitati articoli per abrogarli?

Stia tranquillo, Presidente Andreotti, e riposi in pace: non la scomodiamo più. Per quanto riguarda noi, agenti Generali iscritti al Ga-Gi, purtroppo dobbiamo constatare la situazione di formale stallo politico nella quale si sta trovando il più blasonato gruppo aziendale d'Italia, nella speranza, confidiamo concreta, che possa quanto prima scendere definitivamente il sipario su una faccenda davvero poco edificante per tutti.

L'autonomia di cui godono
i Probiviri all'interno del Ga-Gi
è solo di facciata:
lo Statuto prevede
che la Giunta Esecutiva,
in casi di estrema urgenza,
possa non prenderne
in considerazione il parere
e agire anche in maniera
difforme

Emiliano Ortelli e Roberto Pecoraro concordano: la causa civile è una sconfitta per tutti

La causa civile che si trascina da un anno e mezzo all'interno del Ga-Gi non fa certo onore al nostro gruppo aziendale; la sentenza, poi, del Giudice trevigiano che sospende Vincenzo Cirasola dal ruolo di Presidente, in attesa della definizione della causa stessa, è un colpo di scena del quale potevamo davvero fare a meno. Credo che sia la prima volta che per derimere una diatriba tutta interna ad un gruppo agenti, si ricorra al giudizio di un tribunale e, di conseguenza, che un magistrato arrivi ad adottare una misura cautelare che, in buona sostanza, va ad incidere pesantemente sui vertici dell'organizzazione.

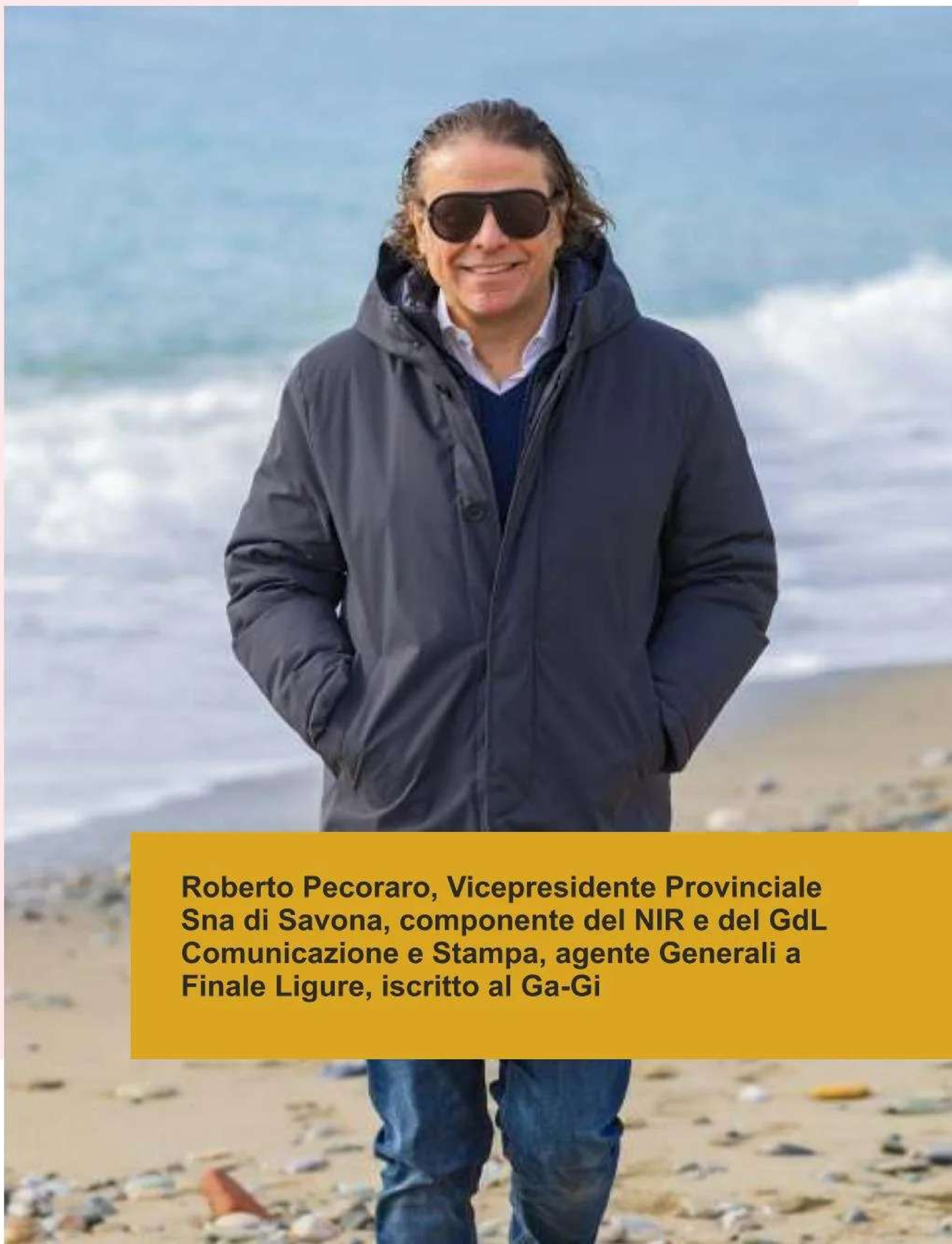
Al di là di come si concluderà la vicenda, è indubbio che siamo davanti ad una sconfitta, di Vincenzo Cirasola in primis: in tutti questi anni ha dimostrato di essere un fine politico, ma non lungimirante al punto da capire, credo, quando fosse il caso di avviare il ricambio. È una sconfitta anche per i suoi ex vice che lo hanno chiamato in causa, non hanno valutato adeguatamente le tempistiche della giustizia italiana. Ma è una sconfitta per gli iscritti al gruppo aziendale, alcuni dei quali si sentono disorientati dalla situazione e per di più adesso in presenza di un (formale) vuoto di potere che può ripercuotersi negli importanti e delicati rapporti con la mandante.



Emiliano Ortelli, Presidente Provinciale Sna di Milano, componente dell'Esecutivo Nazionale con deleghe alla Tecnologia per le Agenzie e ai Rapporti con le Associazioni Consumeristiche, agente Generali a Bareggio, iscritto al Ga-Gi.

mancanza cronica di scambio costruttivo all'interno del Ga-Gi. Quando finalmente, si sono decisi ad affrontarlo in Congresso, hanno dovuto fare i conti con la reazione di Cirasola, che considera il Ga-Gi una sua creatura. Questa sorta di rissa interna ha fatto solo danni e per fortuna la mandante sembra non essersi approfittata della situazione, tanto è vero che è stato negoziato un accordo interessante, per il bene di tutti noi agenti Generali. Lo stesso non possiamo dire dell'azione legale: ma visti i tempi della giustizia italiana, si può veramente pensare che la causa civile fosse la soluzione ideale per tutelare gli iscritti al Ga-Gi? Non entro nel merito dei contenuti dell'azione legale, non sono rilevanti; ritengo piuttosto che, se tutta la fatica sprecata inutilmente fosse stata utilizzata, dosandola nel corso degli anni, per uscire con serenità dall'uomo solo al comando, avremmo potuto evitare questo percorso doloroso.

L'ordinanza del Tribunale di Treviso che ha sospeso cautelativamente Vincenzo Cirasola dalla presidenza del Ga-Gi è una sconfitta per tutti, e un ennesimo dispiacere per noi agenti storici delle Generali, già vittime delle diatribe feroci che si trascinano da più di un anno e mezzo tra i contendenti. Pur non facendo, per fortuna, parte in nessun modo dell'ingranaggio del nostro gruppo aziendale, mi accorgevo di quando da sotto la cenere spuntava qualche malumore e mi è capitato negli anni di suggerire a dei cari amici vicini a Cirasola di dirglielo, di fargli presente che si rendeva necessario una maggiore attenzione verso chi all'interno del Gruppo agenti manifestava posizioni diverse dalle sue.
Sulla buona fede dei principali artefici della frattura interna non si discute, si tratta di colleghi di forte personalità, con incarichi di rilievo, ma che non sono riusciti negli anni ad esprimersi secondo le loro caratteristiche, proprio per la



Roberto Pecoraro, Vicepresidente Provinciale Sna di Savona, componente del NIR e del GdL Comunicazione e Stampa, agente Generali a Finale Ligure, iscritto al Ga-Gi

L'Agente di Assicurazione

MERCATO

Sarebbe ora di fare chiarezza

*La Mutue e il promotore previdenziale **sono o no** intermediari assicurativi?*

A cura di Roberto Bianchi

Il Consiglio di Amministrazione di Lloyd Mutua ha annunciato nel mese di gennaio l'adesione alla Federazione Internazionale delle Cooperative e delle Mutue Assicurazioni (Icmif), un'organizzazione che riunisce realtà provenienti da tutto il mondo, promuovendo valori di solidarietà, mutualità, sostenibilità. Lloyd Mutua si è impegnata così a implementare e adottare i requisiti e le best practice stabiliti dalla Federazione.

"Questo comprende - leggiamo nella nota diffusa alla stampa - l'adesione ai principi etici, la promozione della trasparenza e della responsabilità sociale, nonché la partecipazione attiva nelle iniziative di sviluppo sostenibile del settore assicurativo cooperativo, nonché una particolare attenzione al rafforzamento del livello delle riserve".

Insomma, un impegno esplicito a coniugare l'etica solidaristica con il "rafforzamento della posizione finanziaria dell'azienda e la sicurezza finanziaria dei suoi membri assicurati".

In questa frase, riportata in questa sede nella sua versione letterale, sono contenuti due termini che sottopongo alla valutazione dei lettori perché a mio avviso racchiudono in sé numerosi dubbi interpretativi che lo Sna solleva da anni senza ottenere le necessarie risposte da chi di dovere.

LLOYD MUTUA
ITALIANA

Nostri Soci

+ 1.000 Associati
+ 120% Fondi di Garanzia
+ 82% Sussidi Erogati
+ 150 Avvocati per il Network

(fonte: Sito internet Lloyd Mutua)

Il limite sottile tra profit e no profit

Da un lato la Mutua che, leggiamo nel sito istituzionale, nascerebbe "dalla volontà dei soci fondatori di creare una realtà che eserciti, in forma di mutua, la copertura di rischi e la creazione di tutele per i propri soci" si autodefinisce "azienda", tradendo forse la tendenza dell'Amministrazione a porre maggiore riguardo al rispetto della propria natura di organismo diretto al raggiungimento di fini economici che non agli scopi sociali di un'associazione no profit. Sarebbe utile verificare, nel caso in cui Lloyd Mutua sia effettivamente un'organizzazione di persone e beni economici organizzati per l'esercizio dell'attività di impresa e la missione sia quella di perseguire fini economici, quale fiscalità dovrebbe essere correttamente applicata ai bilanci di esercizio.
In secondo luogo, la qualifica di "membri assicurati" attribuita ai soci, laddove per assicurato si intende il soggetto verso il quale l'assicuratore assume obblighi dipendenti da un contratto di assicurazione contro i rischi fatti oggetto dell'assicurazione stipulata, suggerirebbe la configurazione della Mutua come compagnia di assicurazione e delle prestazioni mutualistiche come polizze assicurative.
Ma non ci risulta che le Mutue abbiano ricevuto la necessaria autorizzazione ad operare da parte dell'Ivass, anche perché le prestazioni assicurative, definite impropriamente sussidi, vengono spesso offerte ai soci mediante la sottoscrizione di polizze presso compagnie terze. Cosicché Lloyd Mutua, in qualità di azienda, svolgerebbe semmai il ruolo di intermediario assicurativo, ma non ci risulta che sia iscritta al Rui in alcuna Sezione, nonostante l'iscrizione al Registro sia obbligatoria per tutti coloro, persone fisiche o giuridiche, che operano nella filiera della distribuzione assicurativa. Una violazione, se confermata, che dovrebbe innescare la reazione immediata dell'Ivass cui è attribuito il controllo delle attività svolte da tutti gli intermediari assicurativi.
Insomma, sottoscrivendo polizze (collettive) presso compagnie assicurative a beneficio dei soci e vendendo loro applicazioni individuali, la Mutue potrebbero svolgere attività di intermediazione senza essere state regolarmente iscritte al Rui da alcun intermediario, magari in Sez. E da parte di un agente o di un broker.
Va inoltre considerato che l'eventuale esercizio abusivo della professione, laddove ne ricorressero gli estremi, sarebbe punibile in forza dell'art. 248 del Codice Penale e l'illecito sarebbe considerato più grave per il fatto di avere diretto l'attività di terze persone che siano concorse nel reato. È appunto questo il caso delle Mutue che si avvalgono dell'attività dei cd. promotori mutualistici, soci/collaboratori a loro volta non iscritti al Rui per la collocazione indiretta sul mercato delle polizze sanitarie e di altro genere sulle quali si impernia il circuito mutualistico.
Tutt'altra cosa sarebbe se la mutua si limitasse a raccogliere quote solidaristiche dai propri soci e fondasse sulla sola reciproca tutela e assistenza l'erogazione di prestazioni al verificarsi di determinate condizioni mediante la creazione di appositi fondi solidaristici finalizzati alle specifiche prestazioni assistenziali.

Vogliamo parlare dei promotori previdenziali?

Vale la pena precisare come il promotore mutualistico sia una figura ibrida che trova nelle inefficienze del sistema sanitario nazionale il proprio punto di forza quando promuove l'integrazione delle risorse sanitarie pubbliche con i sussidi offerti dalla Map con cui collabora per implementare il numero dei soci e per convincerli ad attivare le tutele pagando il relativo contributo economico annuo. Non è escluso tuttavia che possa essere iscritto in Sez. A, B o E del Rui per la collocazione di polizze assicurative e anche questo rende davvero sfumata la linea di demarcazione tra attività profit e attività no profit.
Né la formazione e l'aggiornamento finalizzati a tenersi informato sull'evoluzione della sanità pubblica e privata, nonché ad esporre correttamente le opportunità della mutua al socio/cliente potenziale o acquisito hanno qualcosa a che fare con l'obbligo formativo previsto dalle norme che regolano il settore assicurativo.
Ancora una volta risulta significativa la terminologia utilizzata da Lloyd Mutua nel sito istituzionale per descrivere i servizi offerti ai soci e denominati nel titolo "I Nostri Prodotti", la stessa definizione utilizzata dall'Ivass per descrivere le polizze assicurative. In particolare, l'area destinata ai "Sussidi Mobilità" contiene la "Tutela Auto a garanzia di tutti gli eventi anche per il parco auto famiglia" che, essendo soggetti a obbligatorietà e alla collegata autorizzazione dell'Istituto di vigilanza ad operare nel ramo auto, destinano di fatto alla Mutua il ruolo di intermediario.



Il nome rappresenta la vera vocazione della società

l'Assicurazione non Compagnia

Infatti il nome Llyod Mutua è un omaggio ai due diversi, ma allo stesso tempo simili, modi di assicurarsi tutele in alternativa alle compagnie.

I Lloyd's storico mercato assicurativo londinese è stato fondato dai famosi «names», singole persone che assumevano pro capite una quota di un rischio.

Mutua invece rappresenta le storiche mutue formate da singoli individui che si uniscono per affrontare insieme il rischio di eventi sinistri.

(Fonte: Lloyd Mutua Brochure 2021)

Posto quindi che il problema centrale risiede nell'urgenza di stabilire se la Mutua sia un intermediario assicurativo e se i promotori mutualistici, di cui sono soci e per la quale operano, siano a loro volta altrettanti intermediari, in quanto distributori a diverso titolo di polizze assicurative acquistate in forma collettiva e rivendute al dettaglio ai soci/clienti, rimane da capire se i compensi maturati attraverso la vendita di sussidi mutualistici siano o non siano assimilabili a provvigioni e, in affermativo, quale tipo di fiscalità sia ad essi applicabile.
Gli agenti di assicurazione per poter operare sono soggetti all'iscrizione al Registro Unico degli Intermediari, anche se operanti nella veste di collaboratori o subagenti di altro intermediario iscritto nelle Sezioni A o B, previo superamento dell'apposito esame, devono sottoscrivere una polizza Rc Professionale, partecipare a 30 ore di aggiornamento annuale, consegnare al cliente una montagna di carte in fase precontrattuale e contrattuale, il tutto sotto il controllo dell'Istituto di Vigilanza che ne verifica la condotta e, se del caso, adotta a loro carico provvedimenti disciplinari tanto severi da prevedere, nei casi più gravi, l'interdizione a proseguire l'attività. E qui sta il punto, un agente professionista è sottoposto alla verifica e all'eventuale intervento disciplinare da parte dell'Ivass allo scopo di tutelare i consumatori, il promotore mutualistico, pur collocando sul mercato "prestazioni e sussidi economici" sostanzialmente identici a quelli garantiti da una polizza assicurativa sanitaria o di altro genere, non è sottoposto ad alcun esame di accesso alla professione, non risponde all'obbligo assicurativo di Responsabilità Civile, né al controllo dell'Autority del settore assicurativo, con grave rischio a carico del socio che abbia versato alla Mutua il "contributo annuo" (sembra tanto trattarsi di un premio) previsto per gli specifici "servizi di tutela" offerti (che tanto somigliano a polizze). Ancora una volta gli agenti professionisti subiscono una concorrenza del tutto squilibrata a vantaggio di soggetti che non hanno le stesse responsabilità e gli stessi oneri economico/gestionali imposti dalla burocrazia agli iscritti in Sez. A del Rui e, come noto, i vantaggi competitivi, soprattutto quando sono così marcati, potrebbero indurre nei privilegiati atteggiamenti e comportamenti poco attenti se non anche spregiudicati e per questo ogni elemento di anti-concorrenzialità danneggia non soltanto gli operatori del settore, ma in definitiva il consumatore stesso.



Antonello Cancelli, Ad Lloyd Mutua

PlusCom
Servizi ICT Business

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

I Prodotti e i Servizi di Telecomunicazioni, oggi

Telefonia Fissa - PAGHI SOLO QUELLO CHE HAI CONTRATTUALIZZATO

- **Mantieni gli stessi numeri, la stessa modalità operativa con il vantaggioso servizio di assistenza diretta. PlusCom unico Interlocutore.**
- **Gestiamo qualsiasi tipo di linea e di tecnologia telefonica.**
- **Il nostro contratto non ha sorprese, aumenti unilaterali o penali di uscita.**



Internet - L'ACCESSO INTERNET CON DUE MARCE IN PIU: sempre attivo e con banda garantita!

- **FTTC:** fibra fino al cabinet in strada, rame in sede, fino a 200 mega/bps
- **FTTH :** fibra diretta in sede, fino a 1giga
- **FIBRA DEDICATA,** diretta ed esclusiva, per i Clienti in aree non coperte, compreso scavo e autorizzazioni, su progetto, fino a 10 giga/bps.



PLUS IN CLOUD

Le più innovative soluzioni in Cloud a supporto del tuo business

- **Centralino Virtuale** per la migliore gestione del tuo ufficio, anche multisede. Segreterie, messaggi di benvenuto, IVR, sedi secondarie integrate, interni in mobilità. Canone mensile unico senza investimenti iniziali.
- **Backup in Cloud** dallo smartphone al server, per non perdere, mai, i tuoi dati.
- **Mobile Services:** dal tuo database invio messaggi su smartphone clienti.

La soluzione per la tua attività la costruiamo, insieme!



CONSULENZA - TELEFONIA MOBILE AZIENDALE

PlusCom ha accordi diretti con i principali Operatori nazionali di Telefonia Mobile. Tim, Vodafone e WindTre a garanzia di un'effettiva copertura del servizio.

Svolgiamo, esclusivamente per i nostri Clienti, una consulenza nel tempo e a 360° per la scelta dell'Operatore e le migliori tariffe, potendo accedere a promozioni e scontistiche anche al di fuori delle normali campagne promozionali e commerciali.

PlusCom
Servizi ICT Business

Pluscom sas
Via Guido Cavalcanti, 1 - 20098 San Giuliano Milanese (MI)
Tel. 02 9840994 - Fax. 02 91390416 N. Verde 800 090 225
pluscom@pluscom.it - www.pluscom.it

L'Agente di Assicurazione

MERCATO

Alle banche piace vendere le polizze

Il sistema della ***bancassicurazione*** *si organizza in Italia e in Europa per occupare il mercato presidiato dagli Agenti*

Da alcuni decenni il sistema bancario è parte integrante del mondo dell'intermediazione assicurativa, nel quale ha cercato, con alterne fortune, di ritagliarsi uno spazio. Le banche ci hanno provato dapprima tramite le compagnie dei medesimi gruppi finanziari di appartenenza, tentando di coinvolgere gli agenti in un gioco di reciproco scambio di clienti e servizi e in seguito attraverso accordi di collaborazione proposti dalle compagnie alle proprie reti. Ma la vocazione professionale specifica degli agenti di assicurazione non ha consentito di percorrere a lungo questa strada e alle banche non è restato che organizzarsi direttamente con reti e sistemi di vendita che hanno determinato l'affermazione definitiva della bancassicurazione e la conquista di un ruolo nella distribuzione assicurativa, marginale nei rami danni, ma primario nel settore vita.

Si tratta, tuttavia, della piccola fetta di una torta troppo golosa per placare l'acquolina in bocca dei signori del mondo del credito, che vorrebbero diventare anche i signori del mondo delle assicurazioni. Erodendo lentamente piccoli spazi, dunque, le banche hanno visto crescere in misura non soddisfacente la loro quota di mercato, evidenziando la necessità di fare qualcosa di più e di diverso rispetto alle strategie fino ad oggi adottate, per puntare a risultati più consistenti. Questa la realtà attuale sia in Italia che in Europa.

A cura di Roberto Pisano



Xavier Larnaudie-Eiffel,
Presidente CEB

In Spagna è nata CEB, la Conferenza dei BANCASSICURATORI europei

Probabilmente è per questo motivo che, nei mesi scorsi, in occasione dell'assemblea annuale dell'Associazione dei bancassicuratori spagnoli – anche in Spagna le banche sono leader nella distribuzione assicurativa vita – è stata fondata la Conferenza dei Bancassicuratori Europei (CEB).

Hanno partecipato alla costituzione venti bancassicurazioni europee, attive in una decina di stati dell'UE. A presiedere il nuovo sodalizio è stato chiamato Xavier Larnaudie-Eiffel che è anche Delegato generale dell'Associazione dei bancassicuratori francesi.

La Conferenza, secondo i promotori, opererà in stretto coordinamento con le associazioni nazionali ed europee del settore assicurativo, allo scopo di migliorare il servizio offerto ai clienti, promuovere lo sviluppo del settore e cogliere le opportunità offerte dal mercato europeo, mettendo a fattor comune l'esperienza dei partecipanti al nuovo organismo.

Quello della bancassicurazione è dunque un mondo che si muove, non soltanto a livello europeo, ma anche nazionale. Nello scorso settembre, come ogni anno, si è svolto a Roma "Bancassicurazione", l'evento annuale promosso da ABI e ANIA, dedicato al mercato assicurativo. A scorrere gli atti dei due giorni di convegno in parte disponibili sul sito bancassicurazione.it, si ha la conferma di una linea piuttosto concreta, con approfondimenti sulle potenzialità del mercato e sui nuovi modelli di business.

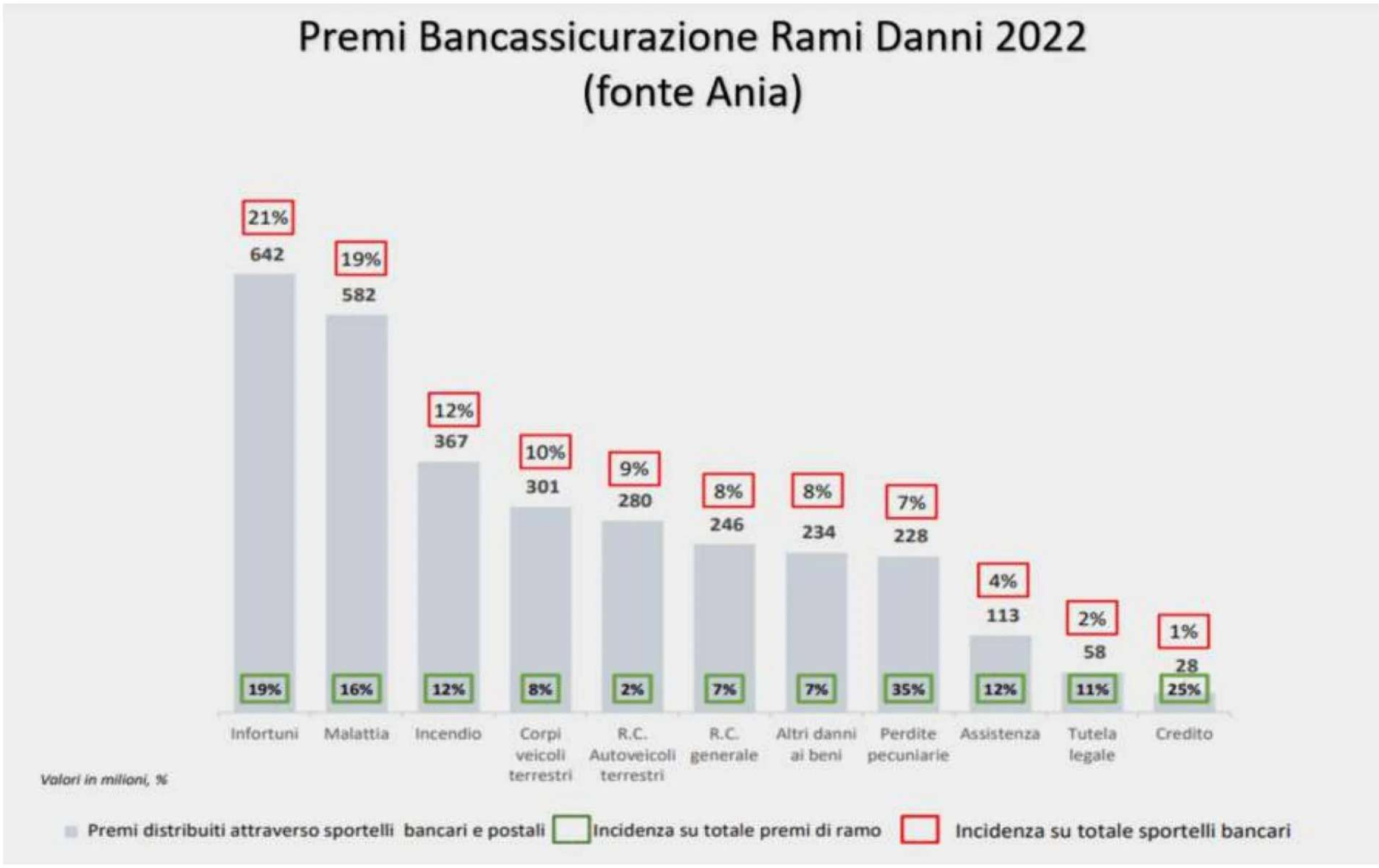
Nuovi modelli, dunque, in grado di attrarre la clientela più recettiva rispetto alla tipica modalità di approccio del canale bancario, ma anche attenzione ai clienti orientati a modelli di interazione ibridi che prevedano sia la relazione con il consulente, sia l'utilizzo di strumenti digitali, senza trascurare i clienti prevalentemente orientati al fai da te digitale.

Il sistema della bancassicurazione, in Italia, è partito con una rincorsa che ha visto progressivamente crescere, anche se in misura per ora modesta, la propria quota di mercato danni. Una crescita costante (vedi Figura 1), che ha portato le banche dal 6,6% di quota del 2018 ad un 8,6% del 2022 (dati Ania).

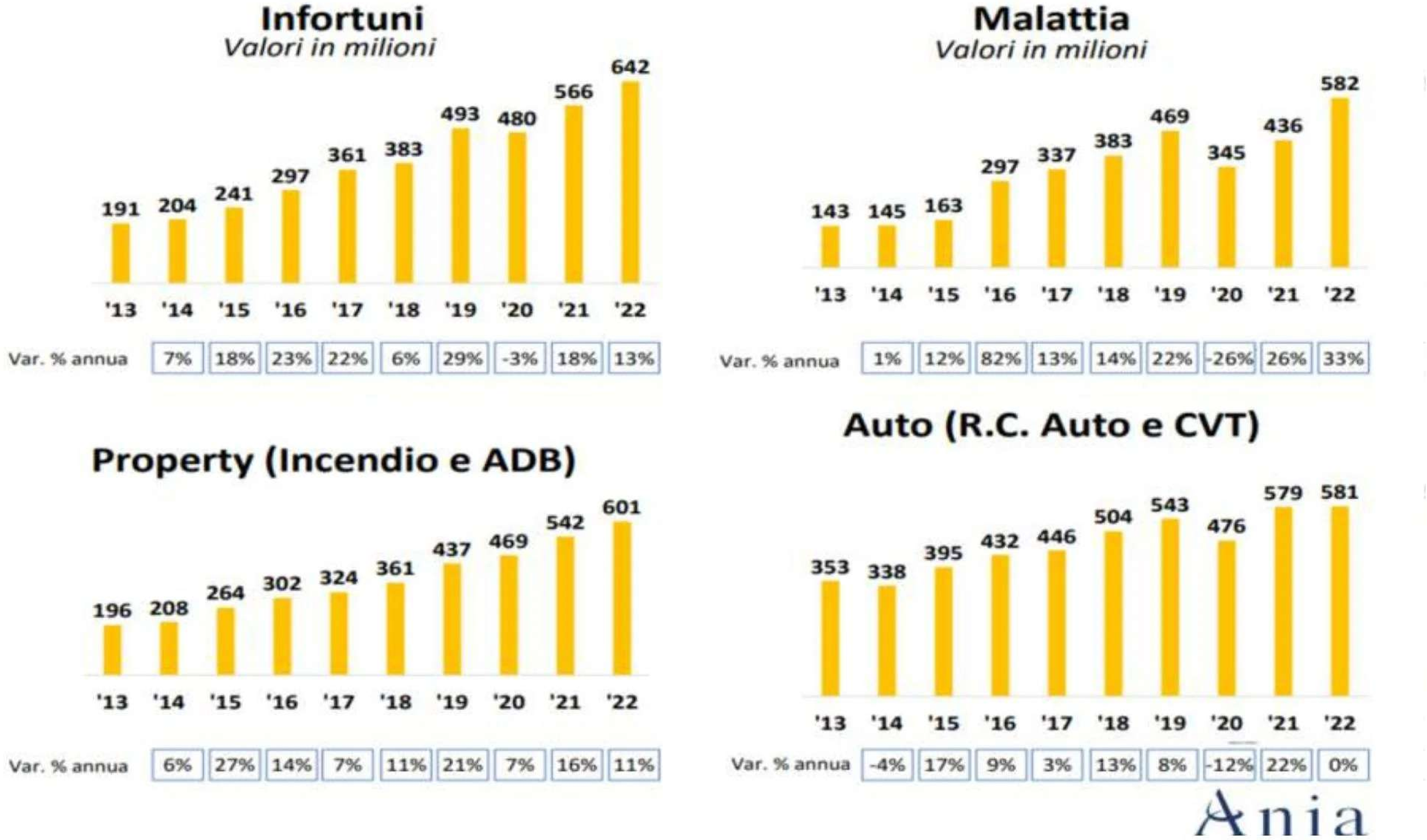
Tavola 4 – Analisi dei canali distributivi nel periodo di osservazione 2018-2022. Rami danni

CANALI	Premi lordi contabilizzati (valori in milioni di euro)					Quota di mercato %					Media	Var. % annua					Var. % media
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	(2018-2022)	2018	2019[3]	2020	2021[3]	2022[3]	(2018-2022)
Agenti	24.912	25.417	24.880	25.276	26.154	75,3	74,1	74,2	74,0	73,3	74,2	1,0	2,0	-2,1	1,5	3,6	1,2
Broker [1]	3.155	3.136	3.249	3.048	3.325	9,5	9,1	9,7	8,9	9,3	9,3	4,6	0,6	3,6	-6,3	9,1	1,3
Vendita Diretta [*]	1.361	1.538	1.474	1.589	1.641	4,1	4,7	4,5	4,7	4,6	4,5	15,8	13,0	-4,1	7,8	3,3	4,8
Vendita a distanza [**]	1.532	1.546	1.511	1.402	1.332	4,3	4,3	4,5	4,1	3,7	4,2	1,6	0,9	-2,3	-7,2	-5,0	-3,4
Sportelli Bancari [2]	2.176	2.577	2.278	2.671	3.082	6,6	7,5	6,8	7,8	8,6	7,5	9,7	18,0	-11,6	17,2	15,9	9,1
Consulenti finanziari abilitati	74	87	125	159	142	0,2	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	-18,7	16,6	44,1	27,2	-10,6	17,6
TOTALE	33.096	34.299	33.517	34.145	35.677	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	2,3	3,2	-2,3	1,8	4,6	1,9

Gli agenti continuano ad essere il canale distributivo leader del mercato nei rami danni e, per il momento, paiono non sentire il fiato delle banche sul collo, ma, guardando al futuro, questa crescita progressiva del canale nostro competitore induce a riflettere. L'analisi dettagliata dei dati, infatti, mostra che, sebbene la crescita del canale bancario e postale nei rami danni sia complessivamente modesta, l'incremento della raccolta nei rami infortuni, malattia, property e auto erode in misura più consistente il mercato d'elezione delle agenzie tradizionali (Fig. 2 e 3), nonostante il contestuale calo complessivo della raccolta nel mercato. Il 336% di incremento nel ramo infortuni in dieci anni, il 407% nel ramo malattia, l 306% nel ramo property e il 165% nel ramo auto, per quanto non elevatissimi in termini assoluti, non sono dati da sottovalutare, perché dimostrano l'interesse verso quei premi da parte di un competitore potente e determinato come quello della bancassicurazione.



Evoluzione dei premi a maggior penetrazione nel settore bancario
(fonte Ania)



I principi cliente-centrici delle NORMATIVE DI SETTORE

Le banche sono dunque arrivate a questo punto, nonostante le continue correzioni di rotta e gli errori di strategia, primo fra tutti, probabilmente, la visione prodotto-centrica della distribuzione, che non ha rispettato appieno l'esigenza di consulenza e personalizzazione tipica soprattutto dei clienti italiani, i quali preferiscono ancora rivolgersi alle agenzie. Ma forse qualcosa sta cambiando e la continua attività di analisi dell'esperienza passata e del mercato sta influenzando, in Italia come in Europa, le scelte strategiche della bancassicurazione, per proseguire e sviluppare l'occupazione di spazi di mercato ancora oggi in mano agli agenti.
Questa considerazione, accanto alla constatazione dell'intensificarsi del fenomeno della disintermediazione, in qualche modo collegabile (o collegata) agli accordi di distribuzione tra compagnie e banche, ed alle note situazioni di controllo finanziario delle une sulle altre, preoccupa la categoria.

Il Sindacato presta la massima attenzione anche a questo fenomeno e interloquisce con il mondo politico e le istituzioni nazionali ed europee, allo scopo di tentare di consolidare la posizione degli agenti quali figure di riferimento del mercato, in un'ottica di consulenza che solo loro possono garantire in modo adeguato. È un'altra prova dell'evoluzione della prassi sindacale, che oggi vede come necessari interlocutori i legislatori comunitari e nazionali, ai quali il Sindacato deve offrire spunti per una visione reale delle esigenze non soltanto della categoria, ma anche e soprattutto di quelle di protezione assicurativa dei consumatori e delle imprese, in applicazione dei principi cliente-centrici della normativa comunitaria e nazionale.

A cura di Tiziano Salerno

L'IMPORTANZA delle fonti di informazione

Individuare la provenienza dei dati e comprenderne il significato

Quando ho iniziato a redigere questo articolo, mi aspettavo che sarebbe stato un compito agevole. Tuttavia, si è rivelato un percorso di analisi profonda, finalizzato a comprendere i dati riguardanti il mercato assicurativo e soprattutto la loro fonte, nonché la loro affidabilità. L'ispirazione a scriverlo è scaturita dalla mia frustrazione nel leggere articoli online e non che affrontano in modo superficiale argomenti delicati come l'assicurazione RCAuto.

Il punto focale di questo articolo è l'incremento dei premi assicurativi della copertura obbligatoria su scala nazionale, laddove ci si sofferma esclusivamente sull'aspetto economico, mancando l'analisi approfondita del contesto.

L'aumento dei premi Rcauto deriva da elementi fisiologici

Negli ultimi anni abbiamo assistito a riduzioni dei costi assicurativi, anche a causa del periodo pandemico e gli aumenti attuali sono in larga parte fisiologici, considerando l'aumento dei costi dei pezzi di ricambio, della manodopera e delle tecnologie sempre più costose presenti nelle moderne vetture.
Aumento che come ben sappiamo origina in parte dall'incremento di alcune garanzie Cvt e dall'altra è rappresentata dalla diminuzione della flessibilità sulla componente RCAuto. Mi rendo perfettamente conto che un 2,83% diffuso ufficialmente da Istat non sia clamoroso, soprattutto se paragonato ad un 7,8 o addirittura 9%, sbandierato da alcuni comparatori online, che ricordo essere soggetti economici iscritti nella sezione B del Rui e pertanto intermediari che percepiscono provvigioni dalle compagnie con cui collaborano. Sicuramente pubblicare percentuali simili, porta, nella comunicazione di oggi, ad avere molti clic e condivisioni, ma soprattutto interazioni e commenti da parte del pubblico che ama la polemica. Cosa diversa sarebbe ammettere semplicemente che le percentuali pubblicate, sono dati riconducibili ad un numero ristretto di compagnie, in prevalenza quelle che chiamiamo dirette, quindi compagnie telefoniche e online, che ricordiamo rappresentare meno del 10% del mercato assicurativo italiano. Ognuno fa il proprio gioco, ma anche chi condivide le notizie ha una responsabilità, forse pari a quella di chi le crea e le diffonde.

Il rimbalzo di notizie acchiappa click

La stampa generalista, nel suo ruolo di informare il pubblico, ha subito una trasformazione significativa negli ultimi anni. Mentre molti media cercano di mantenere elevati standard etici e professionali, un fenomeno in crescita ha attirato sempre più attenzione: gli "articoli acchiappa click". Questa pratica consiste nella creazione di contenuti volutamente sensazionali, o fuorvianti, al solo scopo di generare accessi e visualizzazioni online.
In un'epoca in cui la competizione per l'attenzione online è intensa, molte testate giornalistiche si sono trovate a dover bilanciare la necessità di attirare lettori con l'obbligo di fornire informazioni accurate e bilanciate. Questa lotta si è riflessa in una crescente tendenza verso titoli accattivanti e contenuti che giocano sull'emotività del lettore piuttosto che sulla qualità giornalistica.
L'obiettivo principale degli articoli acchiappa click è massimizzare il numero di visualizzazioni e condivisioni sui social media, spesso a discapito della verità o dell'equilibrio informativo. I giornalisti, spinti dalle metriche di engagement e dalle pressioni economiche legate alla pubblicità online, possono sentirsi tentati a privilegiare la quantità di accessi rispetto alla qualità dell'informazione.

La prima vittima è la qualità dell'informazione

Questo fenomeno ha conseguenze negative su diversi livelli. In primo luogo, erode la fiducia del pubblico nei confronti dei media, minando la credibilità dell'informazione giornalistica. Inoltre, contribuisce alla diffusione di disinformazione e notizie fuorvianti, poiché l'attenzione si sposta dalla sostanza alla spettacolarizzazione delle notizie. Per contrastare questo declino etico nella stampa generalista, è necessario un impegno collettivo da parte delle redazioni e dei giornalisti stessi. Le testate dovrebbero focalizzarsi sulla qualità dell'informazione piuttosto che sulle metriche di click, incoraggiando una cultura - nel nostro caso assicurativa - in cui l'accuratezza, l'integrità e l'equilibrio siano prioritari. Inoltre, il pubblico deve essere consapevole del ruolo cruciale che esso gioca nella promozione di una stampa etica.

Il cittadino ha il diritto-dovere di verificare l'attendibilità delle notizie

La consapevolezza critica dei lettori è fondamentale per discernere tra articoli accurati e quelli che cercano solo di attirare l'attenzione. La responsabilità di alimentare una stampa di qualità non può essere affidata solo ai giornalisti, ma deve coinvolgere attivamente coloro che consumano le notizie. In conclusione, la stampa generalista deve riflettere attentamente sulle pratiche editoriali e giornalistiche, affrontando il problema degli articoli acchiappa clic per preservare la sua funzione fondamentale nella società: fornire un'informazione credibile e utile. Solo attraverso un impegno collettivo per la qualità e l'etica comunicativa possiamo sperare di preservare l'integrità del quarto potere.

Analizziamo quindi i dati che si possono trovare in rete e partiamo proprio dagli osservatori dei comparatori, osservatori che possono essere ritenuti termometro di una ristretta parte del mercato, poiché come detto in precedenza, analizzano esclusivamente una parte del mercato assicurativo, orientato prevalentemente a compagnie telefoniche o online, per oltre il 90% dirette. Successivamente esamineremo perché i dati dell'Ivass o dell'Ania devono essere considerati un punto di riferimento fondamentale, specialmente in virtù della vasta quantità di informazioni e che rappresentano il panorama completo del mercato assicurativo italiano.

Gli OSSERVATORI tanto amati dalla stampa



L'Osservatorio, si legge sul sito di uno dei comparatori, rappresenta un innovativo strumento informativo che si propone di fornire in modo trasparente dati aggiornati sul complesso mondo delle assicurazioni. È fondamentalmente una sorta di istantanea del panorama assicurativo italiano che offre un'analisi delle attuali tendenze e presentando rapporti e statistiche cruciali per chiunque sia interessato al risparmio assicurativo. Per comprendere come effettua le valutazioni, è importante capire che l'Osservatorio calcola il premio medio dell'assicurazione RCAuto e le sue variazioni nel corso degli ultimi 12 mesi. Questa elaborazione si basa su un vasto campione di preventivi effettuati in Italia attraverso il sito stesso, nel periodo compreso tra il 1° gennaio 2022 e il 31 gennaio 2023, e sui relativi risultati di quotazione

dei prodotti. I dati utilizzati provengono dalle compagnie assicurative confrontate dal sito stesso. Ciò consente non solo di accedere ai dati attuali - con le statistiche che vengono aggiornate automaticamente nei primi giorni di ogni mese - ma anche di confrontarli con quelli dei mesi precedenti. Questo confronto permette di individuare se si verifichi una tendenza negativa, stabile o positiva nel settore.
L'analisi non si limita alla presentazione di dati numerici, ma si avvale anche di grafici interattivi che consentono di esplorare le informazioni in modo intuitivo. Ad esempio, il grafico sull'andamento dei premi delle polizze auto in una specifica Regione o Provincia fornisce una visione della tariffa media locale rispetto a quella italiana. Questo offre una rapida percezione delle tendenze del settore assicurativo nella zona considerata.

Una comparazione parziale e quindi inattendibile

A tutte queste descrizioni manca un semplice quanto fondamentale aspetto: si tratta di preventivi fatti sul sito del comparatore ma con chi? "... con i premi delle compagnie confrontate dal comparatore stesso...". Forse si tratta di una dimenticanza, ma andrebbe aggiunto che sul sito vengono comparate le tariffe di compagnie assicuratrici che hanno un accordo di collaborazione con lo stesso comparatore e che quest'ultimo è un soggetto iscritto al Rui nella sezione B (broker).

Sarebbe altrettanto corretto specificare che le collaborazioni sono al 90% con compagnie dirette, o telefoniche che dir si voglia. Quindi quando vengono comunicati i dati e le statistiche, oltre che essere parziali, si riferiscono in prevalenza al mercato delle compagnie dirette e non restituiscono dati riferiti a compagnie tradizionali o a compagnie leader del mercato assicurativo che rappresentano la grande maggioranza del mercato assicurativo auto.

L'indagine Ivass quali numeri evidenzia?

Ivass è l'acronimo di Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni, un'autorità di vigilanza italiana che opera nel settore assicurativo. È responsabile della regolamentazione, della supervisione e del controllo delle imprese assicuratrici, riassicuratrici, degli intermediari assicurativi e riassicurativi, nonché dei Fondi pensione complementari e dei relativi intermediari.
Le sue funzioni principali includono la protezione degli interessi degli assicurati e dei risparmiatori, la promozione dell'efficienza e della trasparenza del mercato assicurativo, e il mantenimento della stabilità e della solidità del settore assicurativo italiano.
Ivass è stata istituita nel 2012 in seguito alla riforma del settore assicurativo e riassicurativo italiano, che ha separato le funzioni di vigilanza da quelle di regolamentazione precedentemente svolte dall'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni private e di interesse collettivo (Isvap).
In sostanza, Ivass svolge un ruolo chiave nel garantire che il settore assicurativo italiano operi in modo trasparente, efficiente e sicuro per tutti i suoi partecipanti, inclusi gli assicurati e gli investitori.

Il 4 gennaio u.s., Ivass ha emesso un comunicato stampa con i prezzi effettivi RCAuto aggiornato a Novembre 2023 contenente i dati dell'indagine sui prezzi effettivi per la garanzia RCAuto. Diversi fattori emergono chiaramente, per primo il fatto che il prezzo medio dell'assicurazione obbligatoria si attesta a 391 euro, mostrando un incremento significativo del 7,1% rispetto all'anno precedente in termini reali (o del 7,8% in termini nominali) ma, nonostante ciò, i prezzi medi rimangono inferiori ai 403 euro registrati a novembre 2019 nel periodo precedente la pandemia.

A livello provinciale, i dati mostrano variazioni notevoli, con incrementi di prezzo che vanno dal +4,6% di Ascoli al +12% di Imola. È importante notare che il differenziale di premio tra Napoli e Aosta è di 248 euro, indicando un aumento rispetto all'anno precedente del+3,1%.
Inoltre, gli assicurati assegnati a classi di merito superiori alla prima vedono un aumento dei prezzi del +11, più elevato rispetto alla media nazionale, suggerendo che i conducenti con storie di guida meno favorevoli stanno sperimentando un aumento dei costi assicurativi in misura maggiore.

L'Ania e l'analisi dei dati Istat

Ania è l'acronimo di "Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici". Si tratta di un'associazione italiana che rappresenta le compagnie di assicurazione operanti nel Paese. Fondata nel 1944, l'Ania è un'organizzazione privata senza scopo di lucro che promuove e tutela gli interessi delle imprese assicuratrici e riassicuratrici italiane. Le attività dell'Ania comprendono la rappresentanza degli interessi del settore assicurativo presso le istituzioni italiane e internazionali, la promozione di iniziative per l'innovazione e lo sviluppo del mercato assicurativo, nonché la collaborazione con altre organizzazioni del settore finanziario e assicurativo. L'Ania svolge un ruolo importante nel fornire informazioni e supporto alle compagnie di assicurazione associate, nonché nell'offrire servizi di ricerca e consulenza per migliorare l'efficienza e la competitività del settore assicurativo italiano. L'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici svolge un ruolo significativo nel rappresentare e promuovere gli interessi delle compagnie assicurative italiane, contribuendo allo sviluppo e al funzionamento del settore assicurativo nel Paese.

Lo scorso 16 Gennaio, l'Ania, ha pubblicato sul suo sito istituzionale, un file excel contenente la rilevazione Istat dei prezzi RCAuto a Dicembre 2023, dove, in quello stesso mese, l'aumento ha toccato il 4,33% e ha registrato pertanto un aumento medio a 12 mesi del 2,83%.

RILEVAZIONE DATI ISTAT
DICEMBRE 2023

2023	gennaio	125,54	0,30	0,30	0,30	0,61
	febbraio	126,42	0,70	1,01	1,01	1,31
	marzo	126,67	0,20	1,21	1,21	1,52
	aprile	127,05	0,30	1,21	1,51	1,92
	maggio	127,81	0,60	1,10	2,12	2,63
	giugno	128,31	0,39	1,29	2,52	3,04
	luglio	128,69	0,29	1,29	2,82	3,34
	agosto	128,94	0,20	0,89	3,02	3,44
	settembre	129,83	0,68	1,18	3,73	3,94
	ottobre	129,70	-0,10	0,78	3,63	3,63
	novembre	130,46	0,58	1,17	4,23	4,23
	dicembre	130,58	0,10	0,58	4,33	4,33





INFORMARSI È UNA RESPONSABILITÀ?

Certamente! Essere informati rappresenta un dovere che ogni individuo dovrebbe sentire nei confronti della propria comunità e di sé stesso. Quando si parla di informarsi, si tratta di accedere e comprendere una vasta gamma di informazioni su argomenti di interesse personale, ma anche su questioni rilevanti per la società nel suo complesso. Pensiamoci un attimo: viviamo in un mondo in continua evoluzione, dove le decisioni che prendiamo, grandi o piccole che siano, possono avere un impatto significativo sulle nostre vite e sulle vite degli altri. È come navigare in un mare di informazioni, dove ogni tanto ci imbattiamo in tempeste di notizie, opinioni contrastanti e dati complessi. Essere ben informati significa essere in grado di distinguere tra ciò che è vero e ciò che non lo è, tra ciò che è rilevante e ciò che non lo è. Significa anche capire come le decisioni che prendiamo possono influenzare il mondo intorno a noi e prendere responsabilità per queste decisioni. È sufficiente pensare alla partecipazione civica: in una democrazia, è importante che i cittadini siano informati su questioni politiche, sociali ed economiche, in modo da poter esercitare i propri diritti e contribuire al processo decisionale.

Essere informati può aiutarci a proteggere i nostri diritti e quelli degli altri, ad affrontare sfide globali come i cambiamenti climatici e a prendere decisioni più consapevoli nella nostra vita quotidiana.

Alla fine, informarsi è anche un modo per arricchire la nostra mente e il nostro spirito, consentendoci di crescere personalmente e intellettualmente.

In conclusione, si tratta di una responsabilità che dovremmo assumerci non solo per il bene della società, ma anche per il nostro benessere personale. È un impegno che richiede tempo, sforzo e discernimento, ma ne vale sicuramente la pena. Si tratta di un elemento chiave per il funzionamento efficace delle società moderne e per il benessere individuale e collettivo. Pertanto, credo che possiamo considerare l'informarsi come una responsabilità che ogni individuo dovrebbe assumersi, per sé e per la comunità stessa.

L'Agente di Assicurazione

PERCHÉ la previdenza pubblica?

Chi può andare in pensione nel 2024 e quali sono ***i requisiti da rispettare***

La corsa del ghepardo nella savana per cacciare la preda è l'immagine stessa della vitalità e del vigore fisico.
Ma quando diventerà anziano e la vitalità sarà diminuita, ci saranno dei problemi per la sua capacità di sopravvivenza.
Gli animali, infatti, a differenza degli uomini, non vanno in vacanza né in pensione, perché non hanno sviluppato un sistema di collaborazione e di aiuto reciproco che va sotto il nome di solidarietà sociale.
Gli uomini invece, in quanto esseri pensanti, hanno sviluppato un sistema di protezione sociale per aiutare coloro che per vecchiaia o malattie non sono più in grado di lavorare.
La "previdenza sociale" costituisce uno dei principali obiettivi degli Stati moderni e consiste nella tutela dei lavoratori che hanno smesso di lavorare per motivi di età o sono temporaneamente o permanentemente incapaci di farlo (per malattie, infortuni, maternità).

A cura di Gian Franco Franzosini

Le prestazioni della previdenza sociale 2024

Per il 2024 la Riforma Pensioni del Governo è contenuta nella Legge di Bilancio e riguarda le nuove formule di uscita flessibile, le aliquote di perequazione per la rivalutazione Istat, lo sblocco delle aspettative di vita per la pensione anticipata, l'importo minimo per quella di vecchiaia, il taglio degli assegni futuri per alcuni dipendenti statali e la relativa decorrenza con finestre mobili.
Da qui la necessità di esaminare le principali novità dei singoli provvedimenti.

Le prestazioni minime

ASSEGNO SOCIALE

L'Assegno sociale è una prestazione economica, erogata a domanda, dedicata ai cittadini italiani e stranieri in condizioni economiche disagiate e con redditi inferiori al valore dell'Assegno sociale stesso.
Dal 1° gennaio 1996, l'assegno sociale ha sostituito la pensione sociale.

PRESTAZIONE
Mensile = 534,40 € - Annuale = 6.947,20 €

TRATTAMENTO MINIMO (PENSIONE MINIMA)

La pensione minima (trattamento minimo) viene riconosciuta al pensionato il cui reddito da pensione, sulla base del calcolo dei contributi versati, risulti inferiore ad un livello fissato ogni anno per legge, considerato il "minimo vitale".

PRESTAZIONE
Mensile = 598,61 € - Annuale = 7.781,93 €

PENSIONE DI INVALIDITÀ

L'invalidità è la difficoltà a svolgere alcune funzioni tipiche della vita quotidiana o di relazione a causa di una menomazione o di un deficit fisico, psichico o intellettivo, della vista o dell'udito.

PRESTAZIONE
Mensile = 334,27 € - Annuale = 4.345,51 €

Le prestazioni ordinarie

PENSIONE DI VECCHIAIA

La Pensione di vecchiaia è la principale forma di previdenza pubblica che consiste in una prestazione economica costituita dal versamento mensile di una somma di denaro da parte dell'INPS in favore di un lavoratore che abbia raggiunto una determinata età e che abbia versato un certo numero di contributi, a prescindere dalla durata della sua vita lavorativa.
In assenza del requisito contributivo, è possibile chiedere l'assegno sociale, ma solo se si versa in condizioni economiche disagiate.

I REQUISITI
Età = 67 anni
Contributi = almeno 20 anni di contributi (quota 87).

PENSIONE DI ANZIANITÀ

La pensione di anzianità Inps si otteneva con le "quote" (somma tra gli anni di età e gli anni di contribuzione) con un minimo di 62 anni di età e 35 anni di contributi (quota 97).
Con la legge "Fornero", questo tipo di prestazione viene progressivamente abrogato.

Le prestazioni anticipate

Chiaramente per le pensioni anticipate c'è un prezzo da pagare. Prima si va in pensione meno si incassa ogni mese, perché tale importo sarà erogato per un periodo presumibilmente maggiore.

PENSIONE ANTICIPATA ORDINARIA

La Pensione anticipata ordinaria è il trattamento pensionistico che permette di uscire dal mondo del lavoro prima di ottenere il requisito di età anagrafica previsto per la pensione di vecchiaia.
Il requisito è quello di essere in possesso di una certa anzianità contributiva: 41 anni e 10 mesi (per le donne) e 42 anni e 10 mesi (per gli uomini), ma solo se l'importo della pensione è almeno 3 volte l'assegno sociale, equivalente a un importo minimo necessario di 1.603,23 euro.
L'età pensionabile è comunque rilevante per determinare la decurtazione percentuale della pensione: difatti, per chi si pensiona con meno di 62 anni, è applicata una penalizzazione.

Quote di decurtazione	
Età di pensionamento	**Decurtazione**
61 anni	**1%**
60 anni	**2% (1+1)**
59 anni	**4% (1+1+2)**
58 anni	**6% (1+1+2+2)**

PENSIONE ANTICIPATA INVALIDITÀ

La Pensione di vecchiaia anticipata per invalidità si può invece ottenere con un requisito anagrafico notevolmente più leggero, pari a 56 anni per le donne ed a 61 anni per gli uomini, purché lavoratori iscritti all'Assicurazione Generale Obbligatoria (AGO), con 20 anni di contributi e con invalidità pensionabile almeno pari all'80%.

PENSIONE ANTICIPATA CONTRIBUTIVA

La Pensione anticipata contribnutiva è riservata al momento ai soli lavoratori iscritti al sistema pensionistico a partire dal 1° gennaio 1996 e prevede dunque il calcolo dell'assegno interamente con il metodo contributivo. Scegliendo questa strada, i lavoratori in possesso dei requisiti richiesti possono andare in pensione a 64 anni di età (più l'eventuale adeguamento alle aspettative di vita), con un requisito contributivo effettivo di almeno 20 anni.

PENSIONE QUOTA 103

Con Quota 103 è possibile andare in pensione con 62 anni di età e 41 di contributi.

I REQUISITI

- L'assegno viene calcolato secondo il sistema contributivo che comporta la riduzione dell'importo in misura pari al 30-35%;
- Divieto di lavoro. Con l'opzione per Quota 103 si applica il divieto di cumulare redditi da lavoro con la pensione fino a 67 anni.

PENSIONE OPZIONE DONNA

L'Opzione donna è una possibilità per le lavoratrici di pubblico e privato di andare in pensione anticipata a patto di accettare un assegno calcolato interamente su sistema contributivo.

I REQUISITI

L'età minima richiesta per accedere all'Opzione donna è 61 anni, e 35 anni di contribuzione.
Per ogni figlio, l'età minima si abbassa di un anno, con un limite massimo di riduzione di due anni (61 anni senza figli; 60 anni con un figlio; 59 anni con due o più figli).

PENSIONE APE SOCIALE

È un'indennità a carico dello Stato riservato a lavoratori che versano in particolari situazioni di disagio e difficoltà sociali come i disoccupati, gli invalidi, i caregiver e i lavoratori addetti ad attività usuranti.

I REQUISITI

Anagrafico: L'età necessaria per l'accesso all'Ape Sociale è pari a 63 anni e 5 mesi.

PENSIONE LAVORATORI PRECOCI QUOTA 41

I lavoratori iscritti all'Assicurazione Generale Obbligatoria con 41 anni di contributi e che possano far valere almeno 12 mesi di contributi effettivi versati prima dei 19 anni di età entro e non oltre il 31 dicembre 1995 acquisiscono lo status di "precoci" e possono accedere alla Quota 41, cioè, possono andare in pensione a qualunque età se hanno 41 anni di contributi.

PENSIONE LAVORI USURANTI QUOTA 41

Ne hanno diritto i lavoratori che svolgono compiti e mansioni usuranti.
Sono i lavoratori addetti alla cosiddetta "linea catena"; conducenti di veicoli adibiti a servizio pubblico di trasporto collettivo e lavoratori notturni.
Anche in questo caso possono andare in pensione a qualunque età se hanno 41 anni di contributi.

ISOPENSIONE

Per isopensione si intende un tipo di pensione anticipata per lavoratori di aziende con più di 15 dipendenti. Le aziende versano una prestazione pari all'ordinario importo della pensione loro spettante, fino al raggiungimento dei requisiti minimi per l'effettivo pensionamento.
Lo scivolo pensionistico è pagato interamente dall'azienda, che manda in pensione anticipata anche di 7 anni il suo lavoratore.

Abbiamo quindi esaminato come la legge di bilancio 2024 ha riscritto il quadro di tutte le pensioni 2024. Salvaguardando i trattamenti di vecchiaia, abbiamo evidenziato tutte quelle regole più rigide per chi sceglie di andare in pensione utilizzando formule di flessibilità in uscita.
È infatti importante monitorare le decisioni legislative attuali e future per valutare gli impatti concreti su chi si appresta ad andare in pensione e per poter pianificare adeguatamente la propria situazione previdenziale.

Chi è

Gian Franco Franzosini

Gian Franco Franzosini è iscritto all'Albo dei Giornalisti pubblicisti della Lombardia e redattore della rivista "MyAdvice".
È esperto in Studi e statistiche, Marketing e prodotti, Comunicazione, Formazione risorse umane, Formazione commerciale.
Fa parte di un gruppo di studio dell'Ania per la tassazione dell'evento terremoto e di un gruppo di studio del Ministero del Lavoro e della Previdenza sociale per una ricerca sugli infortuni e sulle malattie professionali nel settore dello Spettacolo.
Svolge attività di formatore presso varie Compagnie assicurative, Banche e altri settori economici.
Ha pubblicato numerosi testi tecnici e scientifici:

- **Guida all'euro (Hoepli)**
- **Il punto vendita (F. Angeli)**
- **Finanza comportamentale (Libreria universitaria)**
- **Guida al passaggio generazionale d'azienda (PF Publishing)**
- **La conquista del consenso (PF Publishing)**
- **Istinto e ragione negli investimenti (PF Publishing)**
- **Offerta assicurativa e neuroscienze (Libreria universitaria)**
- **E-book e video su varie tematiche.**

Il suo ultimo lavoro dal titolo "Persuasorie Decisori", con prefazione del Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi, è attualmente in fase di stampa
Nel passato è stato docente di Analisi matematica c/o Centro Studi Universitari e docente di matematica e fisica presso istituti scolastici, funzionario presso le compagnie assicurative GAN (oggi Groupama) – Prudential – AXA.
È stato relatore in una conferenza internazionale a Parigi sugli impatti dell'ingresso dell'euro.
Per il settore finanziario ha lavorato per Intesa S. Paolo, BER (Bit Error Ratio) e Poste Italiane.

grazie!

CARSAFE
RIPARIAMO LA TUA AUTO

GSV
DIGITAL SOLUTION

ASSIEASY
gestionale per intermediari assicurativi

ABY

Assistance365

COSERA

PlusCom
Servizi ICT Business

NIMAJA
CONSULTING

Benpower
20°
Ricostruiamo il vostro mondo dal 2002.

FIRST POINT
SOLUZIONI INFORMATICHE

DOCTORGLASS 25 ANNI
LA CURA PER IL TUO PARABREZZA

FIORDO
INFINITY SOLUTIONS

TADDIA
group
dal 1990 la Sicurezza del Risarcimento

INSURANCE PLACEMENT AGENCY

UCA
TUTELA LEGALE
TORINO



ANIA
dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

L'Agente di Assicurazione

NON SOLO BUSINESS

Il vero volontario arricchisce prima di tutto il proprio CUORE

Impegnarsi per uno scopo socialmente utile gratifica l'anima





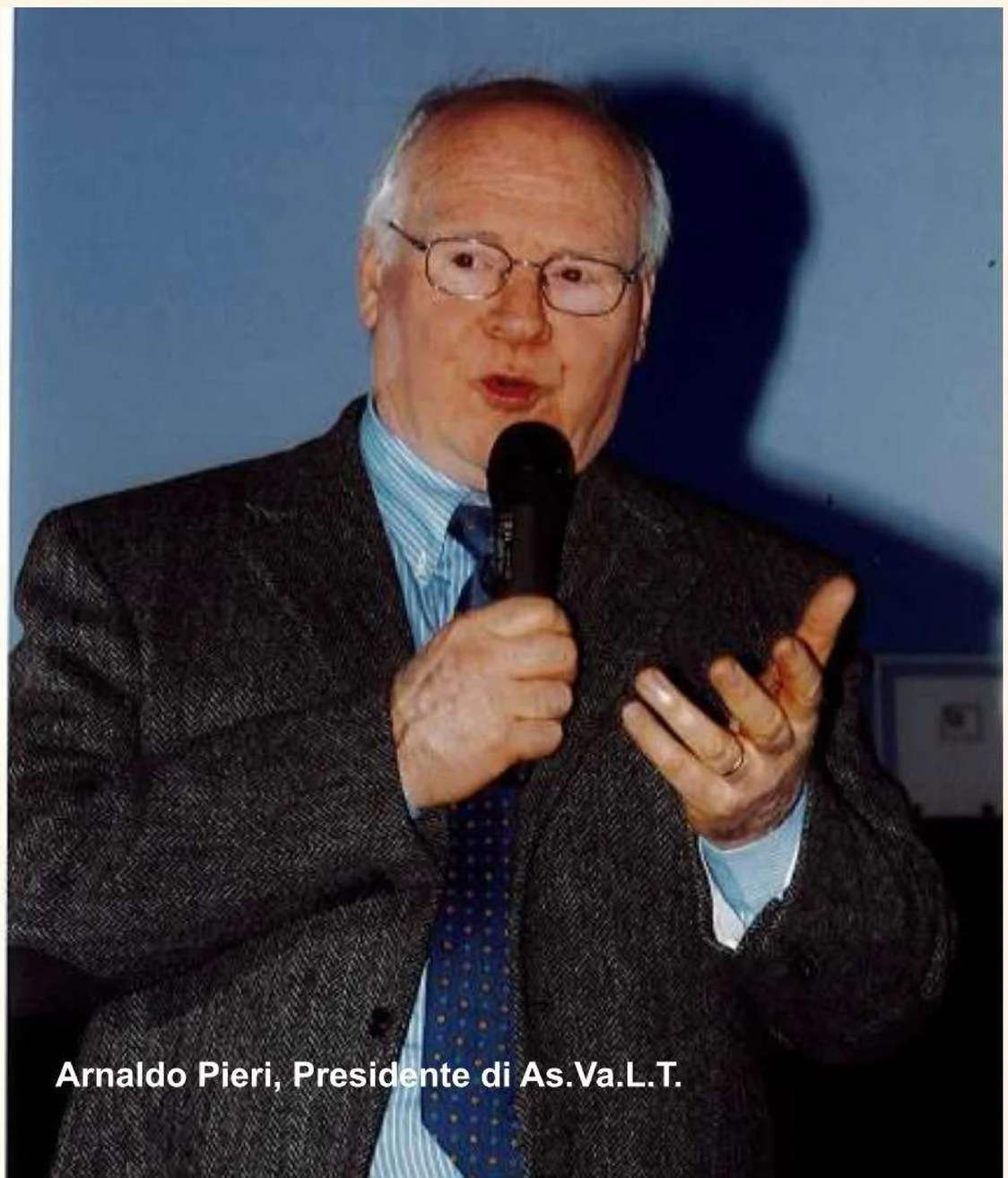
A cura di Andrea Pieri

Quando mia nonna paterna si ammalò di leucemia, ci fu un grande sconforto in ambito famigliare. Era la prima volta che da adolescente stavo vivendo un dramma del genere e ne fui colpito nel profondo del mio cuore. Mia nonna Dora era sempre stata per me una donna molto forte e mai avrei pensato che una malattia l'avrebbe potuta strappare ai suoi affetti. Certo, come tutti noi sapevamo bene, i miei nonni non sarebbero stati eterni e un giorno ci avrebbero dovuto lasciare, ma vederla spengersi nella sofferenza, consumandosi giorno dopo giorno, precipitando dall'alto della sua forza di quando stava bene, mi colpì molto.

Naturalmente i miei enitori iniziarono ad occuparsi di lei, accompagnandola anche alle varie visite presso il vicino ospedale di Pescia, cittadina a pochi chilometri da Montecatini Terme dove abitiamo. Fu in quel periodo che frequentando abbastanza assiduamente l'ospedale, mia Madre Felicia si accorse che l'ospedale era privo di quella che già all'epoca era ritenuta la strumentazione di eccellenza nella lotta contro i tumori, ossia la TAC. Se ne rese conto perché vide posteggiato a fianco di un'ala dell'ospedale, un grande autotreno attrezzato proprio con quel macchinario che mancava all'interno dell'ospedale. Capì che questo voleva dire che le persone bisognose di cure ed anche e soprattutto di prevenzione, non avevano localmente le stesse opportunità di altri cittadini che potevano contare, all'interno del proprio ospedale, della presenza di questa preziosa strumentazione. La conseguenza era che le file per poter ricevere le diagnosi si allungavano notevolmente rispetto ad una situazione normale e che nel frattempo però le persone continuavano a morire di tumori, senza avere la possibilità di giocare le sorti della propria vita ad armi pari con questa tremenda malattia. Fu così che, mossa da un misto di rabbia e voglia di cambiare le cose, chiese ed ottenne un incontro con il Primario della Radiologia dell'Ospedale di Pescia, per capire come mai un ospedale come quello non avesse ancora la propria TAC. Dall'altra parte trovò fortunatamente un medico, ma soprattutto un uomo, molto sensibile a tali tematiche, che capì immediatamente come quella donna avrebbe potuto cambiare le sorti per il reparto da lui diretto, ma che soprattutto avrebbe potuto fare un qualcosa di prezioso per la comunità locale.

Nasce As.Va.L.T., l'Associazione Valdinievole per la Lotta contro i Tumori

Insieme fondarono, nel lontano 1987, l'Associazione Valdinievole per la Lotta contro i Tumori, e fin dal primo momento prese parte al progetto anche mio padre Arnaldo che, nella sua funzione di Presidente, ha avuto un ruolo fondamentale per la sua crescita ed evoluzione, fino a diventare, dal punto di vista sanitario, un fiore all'occhiello della nostra realtà regionale.
Certamente anche con il contributo di tante altre persone. In ambito famigliare da quel momento entrò in maniera preponderante l'Associazione con il suo acronimo AS.VA.L.T., con le sue numerose iniziative sul territorio utili per la raccolta di fondi per poter comprare la tanto desiderata ed ambita Tomografia Assiale Computerizzata. Dopo alcuni anni, per merito dell'impegno di molti volontari di Asvalt e della generosità dei tanti cittadini molto attivi sul piano sociale e della prevenzione contro i tumori nell'area della Valdinievole, comprendente al suo interno ben 11 comuni, fu finalmente donata all'Azienda Sanitaria Locale di Pistoia la TAC, che fu definitivamente installata di lì a poco all'interno del reparto di radiologia dell'ospedale pesciatino.
Negli anni poi Asvalt ha continuato la sua opera di raccolta fondi, allo scopo di acquistare numerose strumentazioni ed attrezzature utili per la prevenzione, ma anche a livello chirurgico per migliorare la qualità degli interventi e allo scopo di consentire ai malati di non doversi spostare verso altre e distanti strutture per potersi curare. Realizzazioni culminate con l'acquisto di una Risonanza Magnetica, strumentazione che si può dire abbia ulteriormente alzato l'asticella del livello di analisi e prevenzione contro le forme tumorali. Infine la creazione della Casa della Prevenzione dove ogni anno, in collaborazione con l'Azienda Sanitaria Locale vengono svolti i più importanti screening sulle fasce di età a rischio di insorgenza dei tumori.
Di tutta questa realtà ero orgoglioso soprattutto per ciò che i miei genitori erano riusciti a realizzare, ma ne sono rimasto per un po' di tempo in disparte, forse perché da giovani si hanno altre priorità. Crescendo, però, il senso di donare parte del proprio tempo libero al volontariato per aiutare la raccolta fondi, è diventato sempre più un impegno e un valore presente nel mio modo di essere.



Arnaldo Pieri, Presidente di As.Va.L.T.

Così oggi sono Vicepresidente di Asvalt e soprattutto uno dei tanti volontari. Fare il volontario è un qualcosa di veramente unico e meraviglioso dal punto di vista umano, perché sai, dentro te, che in quei momenti della tua vita stai facendo bene, ti stai comportando bene. Diventando a tua volta genitore, senti anche di essere da esempio per i tuoi figli. Stare tra la gente nelle piazze per raccogliere fondi, piuttosto che organizzare spettacoli, concerti, partecipare a manifestazioni sportive, i cui ricavati sono interamente donati alla prevenzione e a produrre sollievo dal dolore di coloro che, purtroppo, sono nella fase terminale della loro esistenza, ti gratifica nel profondo della tua anima.
La vita non è fatta quindi di solo business, come dice il titolo della presente area tematica, ma anche per fare qualcosa a favore degli altri, senza aspettarsi di ricevere indietro nulla. Sebbene, alla fine, non è neanche così, perché la ricchezza che ti riempie il cuore, sono gli occhi pieni gratitudine e le parole di riconoscenza da parte delle persone che sono ancora vive per merito della prevenzione, la consapevolezza espressa dai famigliari che un'associazione come quella di cui faccio parte, ha fatto tutto il possibile per salvare il proprio caro dalla malattia o quantomeno per alleviare il più possibile il dolore che prova.
È questa la parte bella del nostro Paese che troppo spesso parla male di sé stesso e che invece ha molto da insegnare anche in questo ambito. Ho posto così anche alcune domande a mia Madre, per comprendere ancor di più cosa abbia voluto dire credere in questa missione e cosa gli ha lasciato dentro così tanta militanza solidale:
Sono passati tanti anni da quando pensasti di fondare Asvalt, nel tirare le somme dei tanti traguardi raggiunte, che resoconto puoi fare?
Sono molto contenta perché tutto ciò mi ha dato tanto, pur avendo avuto all'inizio problemi di ogni genere da superare e risolvere. Primo su tutti far cambiare mentalità alla gente circa l'importanza che ha la prevenzione per sconfiggere il tumore. In tutto ciò non mi sono certamente sentita sola, perché ho avuto accanto a me molte persone capaci e volenterose, che si sono impegnate senza nessun torna conto economico al riguardo. Io sono stata solamente da traino per tutti loro. Oggi, poi, sapere che siamo stati i primi a partire in Toscana con i programmi di screening mi riempie di orgoglio, così come il fatto di non aver mai ricevuto alcuna critica dal mondo sanitario e dalla politica, ma solamente espressioni di gratitudine per ciò che siamo riusciti a realizzare.
Il mondo della prevenzione contro i tumori da quell'epoca del lontano 1987 ad oggi è cambiato molto, in cosa nel particolare?
Quando all'inizio parlavamo di screening i più ti guardavano come se tu avessi avuto due teste, poi però man mano qualcosa è cambiato e le istituzioni, la sanità e la società più in generale, hanno cominciato a crederci, in primis i medici come il Professor Saba (Primario di Radiologia all'epoca nell'ospedale di Pescia) e poi il suo successore Professor Romagnoli.
Oggi però sogno la realizzazione di un Hospice per gestire il fine vita delle persone che non hanno possibilità di guarigione, più accogliente, più famigliare, con un bel giardino, dove l'ammalato possa vivere gli ultimi momenti della propria vita, in un ambiento il più famigliare possibile. Dovranno poter tenere nella propria stanza gli oggetti a cui sono affezionati e poter camminare in giardino pieno di fiori e belle piante, passeggiando in compagnia dei propri cari, con la possibilità di avere nei propri occhi queste ultime immagini, le più serene possibili e non nella solitudine come spesso purtroppo accade.
Umanamente cosa ti ha lasciato vivere in maniera così attiva il mondo del volontariato?
È un insieme di sentimenti. La provvidenza è stata così buona con me ed io dovevo rendere qualcosa di tutto ciò ed averlo fatto per il bene degli altri mi ha reso e mi rende felice. Quando si può fare del bene, non farlo non rientra nel mio modo di pensare.
Perché ho ritenuto utile parlarvi di questa mia storia personale, perché reputo il Sindacato una grande famiglia, all'interno della quale condividere queste esperienze, consapevole del fatto che molti altri colleghi hanno storie altrettanto belle da raccontare, che fanno di noi non solamente dei freddi professionisti dediti unicamente agli affari, quanto piuttosto persone con valori che non sempre sono così comuni ad altri. Sono infatti fermamente convinto che dietro ad un buon professionista, debba esservi un'ottima persona, che dimostra di esserlo e ritenersi pienamente tale proprio in quei momenti di vita sociale diversi dal lavoro. Questo non vuol dire che tutti debbano essere volontari di quale che sia associazione, ma persone sensibili a tali valori certamente sì ed in ambito sindacale ne conosco diversi di colleghi che lo sono. In futuro mi piacerebbe poter parlare di più di tali esperienze, perché sono utili a tutti. Spesso infatti siamo portati a parlare solamente di argomenti di lavoro non sempre purtroppo positivi; far emergere invece anche questo spaccato di vita positivo ci può aiutare, anche se magari per poco tempo, ad affrontare le tante difficoltà che ogni giorno attanagliano il nostro lavoro.



La sede di As.Va.L.T.

Una scommessa vinta nel nome dell'arte

Il MAC Lula di Domenico Fumagalli e Mariolina Mannia tra i 10 musei migliori del mondo



A cura di Giacomo Anedda

Domenico Fumagalli, l'apprezzato e indimenticato ex direttore dello Sna e la sua gentile consorte, la collega Mariolina Mannia, agente di assicurazione in Nuoro, hanno pensato bene di mettersi in gioco e misurarsi in una nuova importante scommessa, fuori dall'ambito prettamente assicurativo, quello di dare vita ad un nuovo museo di arte contemporanea; nasce così nel 2022 a Lula, un piccolo paesino tra i monti della Barbagia, un museo privato diffuso, ubicato cioè in tre complessi espositivi separati e collegati tra loro che, dopo meno di 2 anni, ha già fatto parlare di sé il settore specialistico e raccolto importanti (e forse imprevedibili) riconoscimenti, sia per quanto concerne l'offerta museale estremamente qualificata e variegata; sia per la significativa presenza di visitatori provenienti da tutte le parti d'Italia (soprattutto nella stagione estiva) e recentemente, in quello dell'architettura mondiale.

**Il Museo MacLula,
una sfida artistica e sociale,
alternativa e coraggiosa,
ad opera di Domenico Fumagalli
e Mariolina Mannia**

Best Project 2023 e migliore realizzazione strutturale

Si, avete letto bene: mondiale! Il MacLula, infatti, è entrato nella prestigiosa top ten predisposta dall'importante network Archiloivers, la piattaforma internazionale per architetti, disegnatori e architetture, nella selezionatissima graduatoria mondiale 2023, riservata ai 10 migliori nuovi progetti museali.



**Domenico Fumagalli,
Cofondatore del MACLula**



Una classifica che vede il MacLula, in compagnia di altre 9 strutture di assoluto prestigio. Vale la pena evidenziare la circostanza che il riconoscimento Archilovers è espressione di un'indagine indipendente, condotta da architetti di fama mondiale. Il MacLula - unico esempio di realizzazione privata - ha avuto 2 riconoscimenti: Best Project 2023 (come miglior progetto in un contesto urbano) e come miglior realizzazione di una struttura museale.

Domenico, che effetto ha avuto su di voi, sapere che eravate indicati tra le 10 migliori progetti al mondo?

Semplicemente entusiasmante. Essere stati inseriti tra i 10 migliori Musei del mondo ci riempie di orgoglio e ci stimola a continuare nella nostra missione di arte.

Cos'altro possono significare riconoscimenti come questo?

Ci spingono a lavorare con il miglior entusiasmo, anche in una prospettiva più ampia a beneficio del territorio: attraverso il MacLula vorremmo rilanciare le aree marginali della Sardegna e contribuire a incrementare il turismo artistico, decongestionando quello delle coste marine.

E come pensate di riuscirci?

Affiancandoci alle iniziative turistiche e culturali dei territori della Barbagia, lavorando per farla diventare un punto di riferimento e di bellezza per tutto il territorio.

E per il museo, come pensate di valorizzare il riconoscimento di Archilovers?

Questo premio ci aiuterà a farci conoscere sempre di più. Anche se al momento siamo ancora un museo giovane, stiamo già lavorando per cercare di ampliare l'offerta per soddisfare le aspettative di tutti i visitatori.

Grande merito per questo importante riconoscimento che colloca il piccolo paese di Lula, insieme a località quali New York, va anche al progettista l'Arch. Luca Zecchin, un giovane professionista che è riuscito a cogliere gli aspetti più intimi della cultura del territorio, riuscendo a trasferirla nelle linee architettoniche del progetto, nel rispetto della tradizione locale. Non a caso per la sua realizzazione sono stati utilizzati esclusivamente materiali della tradizione Sarda e artigiani locali.

L'architetto Luca Zecchin come ha commentato il riconoscimento di Archilovers?

Per l'Arch. Luca Zecchin è stata una grande soddisfazione professionale. Pur essendo relativamente giovane, da diversi anni insegna architettura del paesaggio all'Università di Udine e questo premio è una conferma delle sue qualità. "Gli obiettivi del progetto realizzato - ha affermato Luca Zecchin - sono quelli di esprimere la massima semplicità e chiarezza nel disegno unitario delle parti che compongono il MACLula. La realizzazione assicura un legame tra innovazione e tradizione costruttiva locale, tra conservazione della memoria storica e riconoscibilità dell'immagine contemporanea coordinata".

Il museo ripercorre gli schemi dell'arte concettuale dell'artista Maria Lai, come innesto e relazione tra il paesaggio e la montagna circostante del Monte Albo. Tutto è coordinato in questo progetto, e all'ultimo piano del MACLula si può ammirare con un colpo d'occhio, la montagna e il campanile della chiesa di Lula.

Dal punto di vista prettamente artistico, il MacLula si contraddistingue per una intensa attività di valorizzazione dell'arte contemporanea, vale a dire di opere prodotte con tecniche e linguaggi interdipendenti, tra queste: videoarte, video installazione, pittura, fotografia, scultura, arte digitale, disegno, musica, happening, fluxus, performance, installazioni ecc.

In poco meno di 2 anni, le pareti e le stanze del MacLula hanno accolto centinaia di opere realizzate da artisti provenienti da tutti i continenti e realizzato specifiche rassegne artistiche a tema. Attualmente il museo è interessato ad una iniziativa dal titolo "SALVIAMO LA NATURA; un confronto tra uomo natura e ambiente". Il tema della relazione tra uomo e ambiente è di fondamentale importanza per la sopravvivenza del pianeta Terra. I cambiamenti climatici cui stiamo assistendo sconvolgono la biosfera e impoveriscono la terra. "Salviamo la natura" metterà 20 Artisti a confronto, le cui opere metteranno in

evidenza i gravi rischi che corre la Terra, come: l'inquinamento, i vulcani attivi, lo spopolamento e la carenza dell'acqua. I cambiamenti climatici cui stiamo assistendo sconvolgono la biosfera e impoveriscono la terra. Queste ed atre tematiche sono affrontate dagli artisti contemporanei con sensibilità e punti di vista, tecniche, materiali e stili differenti nella mostra d'arte.





Prima di chiudere l'intervista, Mariolina e Domenico hanno rivolto un pensiero a tutti i colleghi e lettori della nostra rivista:

"Ringraziamo di cuore il Sindacato e la rivista L'Agente di Assicurazione di averci ospitato. Ci auguriamo che molti colleghi Agenti riescano a visitare Lula e il suo Museo di Arte Contemporanea, per una crescita di bellezza e di un gusto artistico che potrà sicuramente... allargare il campo professionale della loro fondamentale Missione.



**Mariolina Mannia,
Cofondatrice
del MacLula**



Elenco dei 10 migliori nuovi progetti museali del 2023 nel mondo secondo Archilower

SHANGAI / China / 2023, Copper Blockouse, Wutopia Lab

XI'AN / China / 2023, Qujiang Museum oh Fine Arts Extension, Neri&Hu

SÀMOS / Grece / 2022, Liknon, k-studio

ULASSAI / Italy / 2020, Camuc, laiBE

NEW YORK / United States / 2023, Richard Gilder Center at the American Museum of Natural History, Studio Gang

NEW YORK / United States/2023, Robert Olnick Pavilion

LULA / Italy / 2022, MACLula, Museo diffuso di Arte Contemporanea, Luca Zecchin

BUDAPEST / Hungary / 2022, The New Museum of Ethnography, NAPUR Architect

WEERT / Netherlands / 2021, Museum W, Maurice Mentjens,

CASCAIS / Portugal / 2023, Casal Saloio - Museum of Rurality, Miguel Marcelino



Le quattro giornate di Viola

I misteri dell'agenzia 88881

Un omicidio, un mistero risalente al periodo delle Quattro Giornate di Napoli e un agente assicurativo, sono gli ingredienti di questo romanzo giallo. Roberto Viola, titolare dell'agenzia 88881, si trova coinvolto in una storia che ha radici nel passato eroico della sua città con colpi di scena, riflessioni ironiche sulla vita e clienti polemici. Riuscirà a risolvere il caso?

Autore: Vincenzo Ferrante
Editore: Guida – Pagine d'autore
Anno edizione: 2023
Pagine: 118, Brossura
Prezzo di copertina: € 14,00

Informazioni sull'autore



Nato a Napoli nel 1970, dopo aver fatto l'animatore turistico, ha lavorato per vent'anni nel mondo delle assicurazioni e dal 2013 lavora per un'importante azienda che opera nel settore della telematica satellitare.
Nel 2013 è stato tra i fondatori dell'associazione consumatori Konsumer Italia, per cui riveste la carica di Vicepresidente nazionale.
Da anni scrive pensieri e racconti sul suo Blog Enzo-Tornosubito, da cui ha tratto due libri che ne raccolgono alcuni scritti. Ama la satira e l'umorismo ma anche riflessioni sulla nostra società.
I primi due libri contengono raccolte di racconti e pensieri scritti per il blog.
Nel 2021 – il racconto giallo con un pizzico di ironia, ambientato nel mondo delle assicurazioni dal titolo "Agenzia 88881, l'agenzia assicurativa dei misteri", primo romanzo di una serie a cui appartiene quello recensito in questa pagina.
Nel 2022 - secondo romanzo della serie "Agenzia 88881" dal titolo "La Tana del lupo", un nuovo giallo ironico con protagonista Roberto Viola, agente assicurativo napoletano.
Nel 2023 - terzo romanzo della serie "Agenzia 88881" dal titolo "Le quattro giornate di Viola" edito da Guida Editori, una nuova avventura del protagonista Roberto Viola, oggetto della presente recensione.



I segreti per ottenere il giusto risarcimento

Ciò che non tutti dicono ma che devi sapere

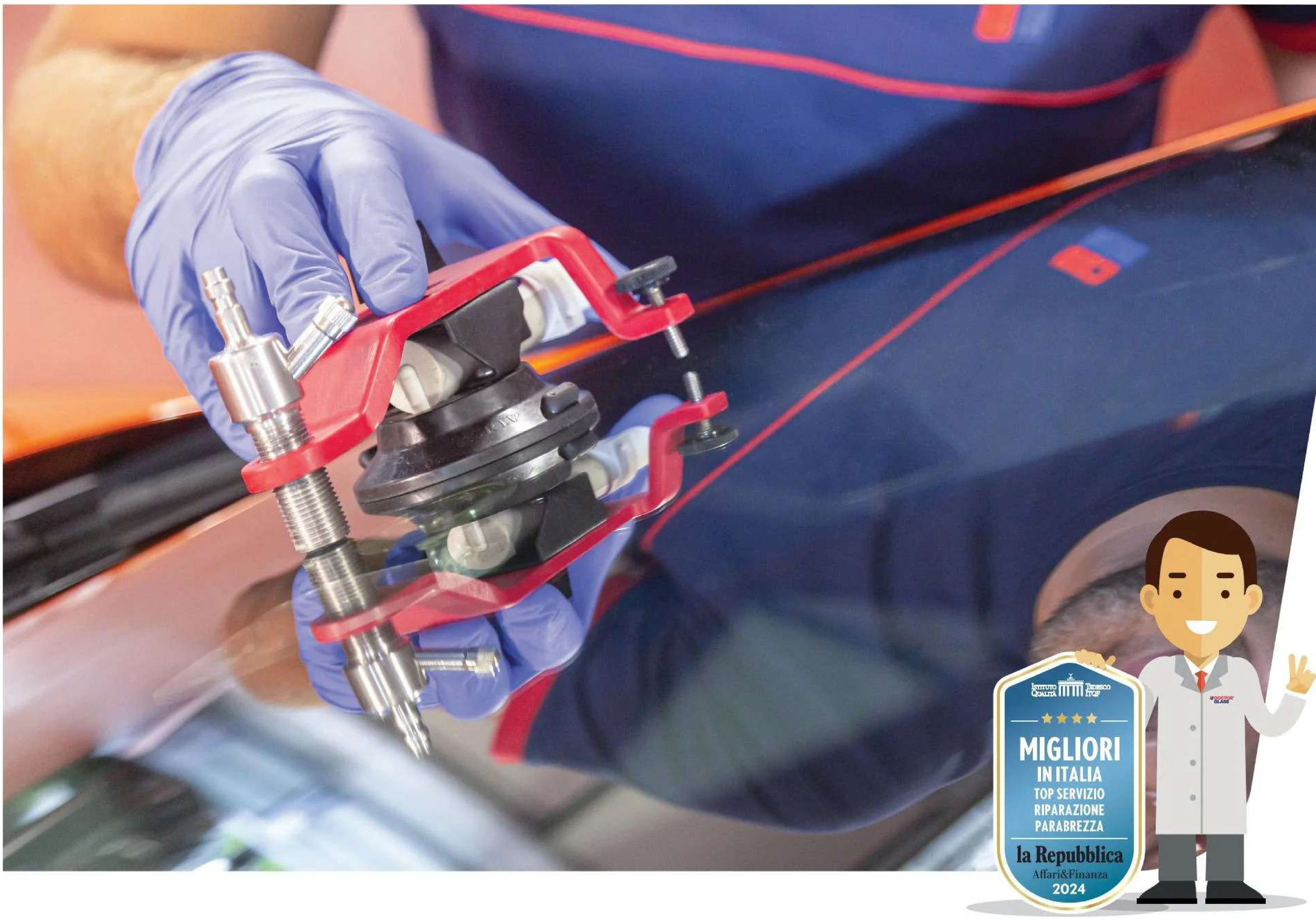
Un libro che ha come finalità quella di aiutare chiunque abbia bisogno di ottenere un risarcimento a seguito di un evento traumatico e non sappia come farlo. Dopo un'introduzione generale al concetto di sinistro e di risarcimento, l'autore affronta in modo analitico le più diffuse forme di danno e mostra al lettore, in modo chiaro, come aprire correttamente una pratica e raccogliere i dati necessari all'erogazione del risarcimento. Un volume scritto da un professionista del settore e arricchito dalle prefazioni dell'avvocato Gabriele Bordoni e dell'ex pilota di Formula1

Autore: Alessandro Taddia
Editore: Flaccovio Dario
Edizione: 2022
Pagine: 144 Brossura
Prezzo di copertina: € 19,00

Informazioni sull'autore

Alessandro Taddia è il fondatore e il presidente dalla società di infortunistica "Taddia Group".
specializzato nella gestione del risarcimento. Bolognese doc, cresce in una famiglia che da generazioni opera nel capo assicurativo. Fino al 1990 lavora nel settore assicurativo, per poi fondare l'infortunistica Taddia con l'obiettivo prioritario di sostenere chi ha subito un incidente stradale, un infortunio sul lavoro, un incidente mortale, un danno imputabile alla malasanità e far ottenere il giusto risarcimento al diretto interessato o agli eredi.
Adottare quindi un modello di rete di affiliati (franchising), per seguire il maggior numero possibile di pratiche, avvalendosi dell'ausilio di altri validi imprenditori che, come lui, condividono l'obiettivo del "giusto risarcimento".
Le persone sono l'elemento differenziante e un fattore critico di successo, per questo fonda la "Taddia Academy": divisione interna progettata per potenziare e supportare la formazione e l'aggiornamento degli imprenditori, del personale e dei collaboratori del suo network sempre più numeroso.
Oggi il Gruppo Taddia è un punto di riferimento in Italia con 120 affiliati.
Alessandro Taddia è inoltre direttore della rivista periodica "Taddia Informa".

Parabrezza: la riparazione conviene quando è sicura



Buona parte dei danni ai cristalli dell'auto è riparabile ma richiede sempre un intervento specializzato.

Non rischiare con il fai da te! Per trovare la soluzione migliore e avere garanzia di sicurezza, rivolgiti agli specialisti Doctor Glass®.
Il personale altamente qualificato deciderà come intervenire in base alla tipologia e alla localizzazione del danno. Doctor Glass® ripara all'istante le piccole incrinature del parabrezza dell'auto o dei veicoli industriali. E se non è possibile, sostituisce il vetro immediatamente, anche a domicilio.

Se sei coperto da una polizza cristalli convenzionata con Doctor Glass, questo intervento è gratuito.

Call Center 800 10 10 10
www.doctorglass.com

DOCTORGLASS®
LA CURA PER IL TUO PARABREZZA

CENTRALINO **VIRTUALE** **TOTALE**



Con il CVT sono possibili personalizzazioni e integrazioni con i maggiori gestionali del settore assicurativo

AssiEasy

SINTESI

TTY CREO

Omnia web 8

Il Centralino Virtuale Totale è predisposto alla registrazione delle chiamate commerciali come da provvedimento Ivass 97 del 04/08/2020, regolamento 40/2018 entrato in vigore il giorno 31 Marzo 2021.



FIRST POINT® SRL
SOLUZIONI INFORMATICHE

Per Informazioni :

0524 533301

commerciale@firstpoint.it