

Anno XXVII n. 144

Gennaio-Febbraio-Marzo 2023

Pubblicazione trimestrale



Sindacato Nazionale
Agenti di Assicurazione

L'Agente

di Assicurazione

Spot pubblicitario a cura degli iscritti Sna
del Friuli-Venezia Giulia



ALMANACCO SNA

a cura di Roberto Bianchi

2022



“L'agente di assicurazione
sempre al tuo fianco”

www.snachannel.it

www.snaservice.it



L'Agente

di Assicurazione

Anno XXVII n. 144 Gennaio-Febbraio-Marzo 2023

Pubblicazione trimestrale



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, Alessandro Ceccarelli,
Alessandro Mich, Mauro Antonio Mura,
Marianna Pantano, Andrea Pieri, Roberto Pisano,
Tiziano Salerno, Franco Domenico Staglianò**

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 2023

Riproduzione Vietata

Chiuso in Redazione il giorno

11 Gennaio 2023

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

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

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

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

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

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

Associato all'Unione
Stampa Periodica Italiana



COLLABORA CON LA REDAZIONE DE L'AGENTE DI ASSICURAZIONE

Partecipa attivamente alla crescita dell'house organ SNA:

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

Un anno caratterizzato dal consolidamento della nostra identità e dalla salvaguardia delle **CONQUISTE FONDAMENTALI**



a cura di
ROBERTO BIANCHI

Ricorderemo il 2022 come l'anno del ritorno alla normalità dopo il lungo periodo di isolamento sociale che ha trasformato gli strumenti tecnologici da supporti funzionali a protagonisti indiscussi della comunicazione. Per fortuna l'emergenza è cessata e lo Sna ha potuto celebrare in presenza una serie di eventi nazionali e locali, a partire dall'87° Comitato Centrale di Torino del 24 aprile al 55° di Congresso Nazionale di Milano del 28 ottobre, passando attraverso la fitta ragnatela di tappe del Tour Identity e del giro d'Italia di Sna Digital che hanno confermato il grande senso di appartenenza proveniente dagli iscritti.

Mentre, infatti, gli appuntamenti elettorali amministrativi e politici testimoniano la preoccupante e forse irreversibile crisi della democratica rappre-

sentativa nel nostro Paese e il distacco del cittadino medio dalle istituzioni, il Sindacato vanta ancora presenze piuttosto folte a tutti i propri incontri, dimostrando di saper "portare bene" la sua più che secolare storia associativa. E non c'è dubbio che nei momenti di aggregazione nascono le strategie, stimulate dal vertice e sviluppate dall'insieme dei rappresentanti locali, alle quali ispirare ogni azione sindacale successiva. È questo il percorso che consente di trasformare le idee dei singoli in patrimonio collettivo degli iscritti, oltretutto il modo democratico per condividere le vie possibili per la soluzione delle criticità sofferte dalla categoria.

La debolezza dei Gruppi agenti nella contrattazione di secondo livello con le rispettive mandanti, argomento che considero centrale nella Relazione letta dal Presidente nazionale Claudio Demozzi in occasione del Comitato Centrale, è stato lo stimolo per dibattere della valenza e nel contempo della potenziale pericolosità, degli accordi aziendali. Ciò non significa che i vertici dei Gaa siano tutti malleabili con le imprese anzi, al contrario, alcuni Presidenti hanno dimostrato nel passato e altri continuano a farlo oggi, di essere coraggiosi nel sostenere le tesi sindacali al punto da rischiare l'emarginazione del proprio Gruppo nel rapporto con la compagnia di riferimento.

Ciononostante il Presidente Demozzi pone un quesito: perché un Gaa dovrebbe sottoscrivere in ambito aziendale un integrativo capestro? Forse perché la base degli iscritti è convinta che sia meglio un'intesa qualsiasi, anche peggiorativa, piuttosto che nessuna intesa? Assolutamente no, le rappresentanze, a qualsiasi livello, non devono mai arrendersi alla tentazione di pagare a caro prezzo il mantenimento delle buone relazioni industriali con la mandante sulla pelle dei colleghi. I Gruppi agenti devono occuparsi esclusivamente di migliorare le condizioni economiche e di lavoro dei propri iscritti, "senza cedere – ammonisce Demozzi – sul piano dei diritti individuali e colletti-

vi, senza cedere nulla alle imprese sul fronte dell'autonomia imprenditoriale e della libertà operativa di noi agenti, senza limitare le opzioni professionali che le leggi e la giurisprudenza ci offrono”.

Per questo, “piuttosto che un pessimo accordo, è meglio nessun accordo” integrativo aziendale e questo principio vale anche per la contrattazione di primo livello, innanzitutto per ciò che riguarda il rinnovo dell'Ana 2003.

Vorrei inoltre sottolineare in questa sede i toni con i quali il Presidente Claudio Demozzi ha enfatizzato l'esortazione rivolta a tutti gli agenti affinché pretendano un futuro migliore, adeguato al loro ruolo sociale ed economico e l'urlo liberatorio con il quale la platea milanese ha risposto al suo richiamo alla difesa dell'indipendenza che la categoria ha saputo conquistare in particolare con la legge 40/2007 che vieta l'introduzione delle clausole di esclusiva nei mandati di agenzia e con la legge 221/2012 in tema di collaborazioni orizzontali tra intermediari iscritti al Rui, è da considerarsi una pietra miliare nel lungo percorso sindacale.

Eppure tante sono le spinte messe in atto dalle compagnie affinché il mondo assicurativo rimetta all'indietro le lancette dell'orologio e imposti il sestante della rotta agenziale in direzione di un pericoloso ritorno al passato. Una retromarcia incentrata sull'esclusiva di fatto, magari camuffata sotto le mentite spoglie della conservazione dei pezzi e dei premi in portafoglio con ciascuna mandante, in cambio di rappel e incentivi che nel tempo sono divenuti parte essenziale per la sopravvivenza delle agenzie impoverite dal calo progressivo della redditività provocato dalla lievitazione dei costi e dal contestuale taglio dei capitolati provvigionali.

Per questo, nella lettura della relazione, il Presidente Demozzi ha impresso particolare enfasi alla necessità di difendere i diritti fondamentali come il plurimandato, l'incasso dei premi, la consulenza remunerata, l'analisi dei bisogni del cliente, la titolarità autonoma del trattamento dei dati e la proprietà industriale dei data base che li contengono, messi sempre più in pericolo da “accordi con il nodo scorsoio”, spesso sostenuti da rappresentanti dei colleghi che, sono le sue parole, “nella migliore delle ipotesi peccano di presunzione, superficialità, incompetenza o ingenuità”.

Demozzi ci ha anche esortato ad opporre resistenza al modello distributivo operato dall'industria assicurativa che investe su Internet, sulle banche, sulle Poste, sui comparatori on line, nel tentativo di marginalizzare la distribuzione assicurativa attraverso le agenzie. Cosa aspettiamo ad adotta-

re il plurimandato in massa, ci ha chiesto il Presidente? Sì, il plurimandato, una conquista storica che, essendo entrata nel nostro quotidiano, è divenuta ordinaria amministrazione e ha perso gran parte del suo fascino, anche se resta tuttora il baluardo principale dall'oblio cui sono destinate le agenzie, soprattutto di piccole dimensioni che si mettono nelle mani di una sola compagnia. Sono responsabili della mancata rivoluzione globale del settore assicurativo l'ignoranza, l'indolenza, lo scarso spirito d'intrapresa, l'individualità esasperata che rischiano di far fare all'agente la fine della rana bollita, incurante del pericolo che deriva dall'innalzamento inesorabile della temperatura dell'acqua che, prima o poi, si trasformerà da gradevole in letale.

Certo che lavorare con un'unica impresa è un po' come fare il bagno nel tepore della vasca di casa, rilassa. Immagazzinare i dati forniti dai clienti nel CRM della mandante cedendone la proprietà industriale, cedere ad essa il compito di analizzare i bisogni del cliente in fase precontrattuale, incassare i premi con il pos direzionale messo a disposizione in modo gratuito per invertire i flussi di cassa, mensilizzare i premi direttamente sui conti correnti dell'impresa per bypassare il contatto diretto dell'agente e della sua struttura con la clientela, seguire pedissequamente i programmi aziendali per portare a casa i rappel settimanali o mensili, è più comodo e per certi versi più rassicurante che ragionare da imprenditori veri. Purtroppo però, fare questo significa innescare l'inizio della fine per l'agente: divenuto totalmente subordinato a provvigioni della compagnia, la temperatura dell'acqua aumenterà velocemente fino a lessarlo, anche se ancora non se ne rende conto e per questo continua a dire sempre signorsì pur di godersi il calduccio.

C'è tanto da leggere o rileggere nelle pagine che seguono, tanti i momenti di confronto e di crescita associativa meritevoli di attenzione per tenere a mente, sia pure distratti dagli affanni quotidiani, i passaggi fondamentali della nostra vita associativa che, anno dopo anno, sedimenta le barriere protettive contro lo strapotere dei conglomerati assicurativo-finanziari che dominano la società contemporanea e con essa anche la nostra vita quotidiana peggiorandone la qualità.



01
GEN

Prima di tutto l'identità

*Dopo la prima **campagna televisiva** proseguono le iniziative dedicate al **rilancio della figura** dell'agente assicurativo*



“Non basta navigare su internet”

Immagine tratta dallo spot televisivo Sna

Da tempo gli agenti chiedevano allo Sna una presenza sui media Tv, al fine di utilizzare una campagna pubblicitaria che promuovesse la nostra figura professionale, facendola conoscere meglio al grande pubblico televisivo e da questa esigenza ha preso spunto il primo spot lanciato su La7 alla fine del 2021.

Si è trattato di un'iniziativa senza precedenti che ha richiesto uno sforzo economico importante, a cui faranno eco quest'anno nuove iniziative volte a rilanciare l'immagine dell'agente assicurativo agli occhi dell'opinione pubblica e, nel contempo, a consolidare l'identità sindacale presso le istituzioni e il mondo politico.

Molti segmenti del Sindacato sono impegnati nella realizzazione di questo ambizioso progetto che darà presto i suoi frutti nel condiviso obiettivo di collocare l'agente di assicurazione nella posizione sociale che gli compete.

Sarà determinante in questo senso fornire il giusto peso alle relazioni con le Università italiane in seno alle quali sono state sviluppate preziose collaborazioni culturali, con le onlus come la Croce Rossa per dare vita a iniziative comuni di valenza sociale, con le associazioni consumeristiche e in particolare con la Confconsumatori nel rinnovato intento di fornire il più elevato livello di tutela all'utente assicurativo. Sarà inoltre lanciato un programma poliennale di rafforzamento dell'identità sindacale mediante tour itineranti di incontri sul territorio che hanno lo scopo principale di sviluppare il senso di appartenenza nel tessuto associativo, affinché ciascuno si senta vicino al Sindacato e abbia la percezione di farne parte in prima persona.

Lo Sna verso la **CONQUISTA** dell'autogoverno



Le motivazioni del consolidamento dell'identità morale e professionale del Sindacato

Come ogni professione anche la nostra attività è caratterizzata da specifiche ricadute sul tessuto sociale. Ne deriva che essa è tenuta a rispettare una serie di norme comportamentali che hanno come scopo ultimo quello di tutelare l'utente assicurativo che si rivolge a noi per soddisfare il proprio bisogno di sicurezza. Gli agenti di assicurazione hanno quindi bisogno di fare proprio l'insieme dei valori sui quali si fonda l'attività dell'agente professionista e di condividerli con i consumatori.

Ecco perché è nata in Sna l'esigenza di costituire un Gruppo di lavoro, coordinato dal componente dell'Esecutivo Nazionale Sna Sandro Prini, da Roberto Bianchi direttore della rivista L'Agente d'Assicurazione e Sna Channel, dal socio onorario Filippo Guttadauro La Blasca con il supporto del consulente Domenico Fumagalli, al quale l'Esecutivo Nazionale ha affidato l'incarico e di consolidare e rilanciare l'identità morale della categoria, elaborando la Carta dei Valori di Milano del 21 ottobre 2021, con lo storico patrocinio morale della Confconsumatori. Il Codice Etico e Deontologico degli agenti di assicurazione italiani iscritti allo Sna, passo successivo che porterà all'attestazione etica del Sindacato da parte di enti e associazioni con i quali esso interagisce, è inoltre rivolto a disciplinare i rapporti che gli agenti intrattengono con i consumatori stessi, ma anche con i dipendenti ed i collaboratori, oltretutto con i colleghi tutti e non soltanto quelli iscritti al Sindacato e con tutti i soggetti esterni che animano il nostro settore. È stato un lavoro che ha visto il coinvolgimento del vertice associativo e subito dopo la presentazione pubblica della Carta dei Valori, si è passati alla distribuzione del testo provvisorio del Codice Etico e Deontologico, ai gruppi dirigenti locali Sna, affinché questi potessero esprimere le proprie valutazioni e raccogliere i suggerimenti provenienti dalla base, allo scopo di migliorarne il contenuto.

In futuro, i principi contenuti nel Codice Etico e Deontologico ispireranno le scelte morali e professionali di tutti gli iscritti allo Sna, riassumendo e integrando le regole di comportamento che gli agenti sono tenuti ad osservare in virtù delle normative vigenti, dell'Accordo nazionale agenti imprese, degli usi e costumi depositati nelle Camere di commercio.

La distinzione tra etica e deontologica è soltanto teorica

Etica e deontologia unite tra loro nel Codice, dato che entrambe costituiscono i due capisaldi del rapporto fiduciario con la clientela e della nostra reputazione pubblica, anche perché il limite tra etica e deontologia è molto sottile, non essendo sempre facile distinguere l'una dall'altra.

L'ultimo livello che il gruppo di lavoro dovrà affrontare e superare verso l'autogoverno della categoria, passa quindi attraverso il consolidamento dell'identità morale del Sindacato, poggiata sulle colonne portanti del rafforzamento reputazionale del canale agenziale e della sua rappresentanza. È per questo che siamo tenuti a uniformare i nostri comportamenti ai principi contenuti nel codice ispirato alla tutela dei diritti dell'utente assicurativo e a soddisfare il bisogno di sicurezza proveniente da famiglie, professioni e imprese.

Il GdI Certificazione Etica dello Sna autore della Carta dei Valori e del Codice Etico e Deontologico



Sandro Prini
Componente EN
Responsabile del GdI
Certificazione Etica



Roberto Bianchi
Coordinatore Comunicazione
e Stampa Sna
Direttore Snachannel
e L'Agente di Assicurazione



Filippo Guttadauro La Blasca
Coordinatore Commissione
Nazionale
di Solidarietà



Domenico Fumagalli
Consulente Normativo
e Regolamentare Sna

12
GEN

ANCORA UTILI RECORD da parte delle compagnie

Senza il ruolo attivo delle agenzie non sarebbe stato possibile ed è giusto pertanto rivendicarlo



Ormai è noto a tutti gli addetti ai lavori che le compagnie nel 2020 e nel 2021 hanno fatto registrare utili stratosferici, mai ottenuti prima. Naturalmente tale incremento economico è stato possibile a seguito delle dinamiche venutesi a verificare durante la pandemia, tra cui quelle dovute alla pandemia dalle limitazioni alla circolazione di mezzi e persone. Mentre però le compagnie entrarono nel 2020 in smart working, le nostre agenzie rimasero aperte perché ritenute dal Governo servizio essenziale. La logica conseguenza sarebbe stata quella di condividere tale incremento, conseguito delle compagnie, con le loro reti agenziali.

Invece non solo tutto ciò non è avvenuto, ma abbiamo dovuto difenderci dagli affondi costanti e subdoli delle mandanti che, utilizzando i loro sistemi digitali come cavalli di Troia, hanno sponsorizzato la vendita a distanza e via Internet come la panacea di tutti i mali. Quando poi, come da dati Istat, solo il:

20%

**DEGLI ITALIANI OVER 60
DISPONE DI UNA RETE DATI**

Pertanto, siamo certi che in un Paese con tali percentuali di penetrazione digitale nel target preso a riferimento, sia così inclusivo condizionare i consumatori a intraprendere questa strada?

Sempre secondo l'Istituto nazionale di statistica, questa parte di popolazione rappresenta il 39% della popolazione italiana totale, pertanto un italiano su tre non naviga su internet e non utilizza apparecchi elettronici, tantoché l'Unione Europea, più volte ha parlato di rischio di esclusione digitale. Infine. Analogamente l'utilizzo in Italia dei servizi Otp è fermo al 29,3%.

A fronte dei mega-utili delle imprese, ogni agenzia italiana che mediamente si avvale di due dipendenti, ha sostenuto costi aggiuntivi resi, necessari dai presidi obbligatori anti covid, di:

125

EURO MENSILI PER DIPENDENTE

senza tenere conto della sanificazione dei locali, dei tamponi per verificare gli eventuali contagi e quant'altro.

Come anzidetto, nel 2020 le compagnie assicurative hanno conseguito utili record anche grazie al nostro coraggio di garantire la vicinanza con la clientela. Ciò non è bastato per vederci riconoscere dalle mandanti adeguati sostegni economici, più che guadagnati sul campo.

È giunta l'ora di rivendicare a gran voce e con determinazione, il valore della nostra intermediazione professionale, frutto di un lavoro onesto e di grande abnegazione dimostrata anche in questa occasione drammatica, che deve ricevere una remunerazione adeguata sotto forma di revisione in alto dei capitoli provvigionali.

15
FEB

EVENTO FORMATIVO di SnaForm

Anche la Sezione provinciale di Campobasso Isernia torna in aula



Al Grand Hotel Europa di Isernia, si è tenuto l'evento formativo intitolato "Sna incontra il Territorio". Alla presenza di una delegazione dell'Esecutivo Nazionale si è parlato di temi normativi, e di argomenti sindacali di grande attualità.

Dopo il saluto del Presidente della sezione Provinciale di Campobasso-Isernia Francesco De Lellis e del Vicepresidente Angelo Angiolilli, la giornata formativa è stata aperta da Marcello Bazzano, componente dell'Esecutivo Nazionale nonché Responsabile del Gruppo di lavoro Formazione e di SnaForm, con la sezione intitolata "Il valore economico della Formazione indipendente Sna". A seguire la Vicepresidente vicaria Elena Dragoni è intervenuta sull'argomento del Ccnl Sna-Confsal e dell'Ente bilaterale Ebisep di cui è Presidente. La giornata formativa si è conclusa con l'intervento del Presidente Nazionale Claudio Demozzi dedicato agli accordi di primo e secondo livello, tema di grande attualità anche alla luce delle recenti problematiche aperte da alcuni accordi aziendali.

L'evento formativo così ben organizzato è stato molto apprezzato dagli oltre 50 colleghi partecipanti, complice anche l'entusiasmo di averlo potuto svolgere nuovamente in presenza, dopo anni di incontri in modalità da remoto.

03
MAR

A Siena un corso on line sulla **TUTELA LEGALE**



Seminario formativo organizzato dalla provinciale senese
con la SLP Assicurazioni a beneficio degli iscritti Sna

Scientia legesque prosunt: costruire una realtà moderna ed evoluta non solo identificandosi in un celebre motto latino, ma farlo proprio utilizzandone la sigla quale logo per l'azienda, fa di Essellepi Spa un unicum nel settore assicurativo italiano.

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione ha voluto testarne l'offerta con un evento pilota, realizzato con la sezione provinciale di Siena, svoltosi lo scorso 3 marzo, relatori Vito Zaccagnino, padre nobile della compagnia torinese ed attuale Amministratore Delegato e il Presidente, Marco Bordin, che sono intervenuti su due importanti temi intitolati rispettivamente "La difesa penale e civile ed il conflitto di interesse con la compagnia Rcauto" e "Dalla parte dell'Assicurato nella gestione dei rami elementari".

Particolarmente interessante l'intervento dell'avvocato Umberto Junior Gaudini del Foro di Siena che ha illustrato casi concreti nei quali una polizza di tutela legale può rappresentare uno strumento essenziale. Grande l'apprezzamento espresso a margine dei lavori dagli oltre quaranta colleghi partecipanti.



Marco Bordin
Presidente SLP Assicurazioni



Franco Domenico Staglianò
Presidente Provinciale Sna di Siena

**11
MAR**

Finalmente la **FEA** targata Sna



Il programma di Kda si arricchisce di un nuovo importante servizio a favore degli iscritti



Antonio Bonsignore
Ceo di ITside e di Mobysign



Angela Occhipinti
componente E.N. Sna e Responsabile Sna Digital

Uno dei passaggi fondamentali del progetto Kit Digital Agency coordinato dalla collega Angela Occhipinti componente dell'Esecutivo Nazionale, consiste certamente nel dotare le nostre agenzie della firma elettronica avanzata (FEA). Oggi finalmente possiamo affermare che tale obiettivo è diventato realtà, grazie alla proficua collaborazione tra il Sindacato e l'ingegner Antonio Bonsignore, Ceo di ITside e di Mobysign. L'ingegner Bonsignore, 53 anni, laureato a pieni voti al Politecnico di Milano in Ingegneria Elettronica, fonda nel 2009 a Milano ITside srl che realizza servizi e progetti di firma elettronica, fatturazione elettronica e conservazione sostitutiva e nel 2014 a Londra fonda Mobysign Ltd con l'obiettivo di portare sullo smartphone la firma elettronica, i pagamenti e l'autenticazione dell'utente con un elevato livello di sicurezza, grazie ai brevetti di cui è inventore, validi in Italia, Europa e Stati Uniti, per i quali Mobysign vince il premio UK-Italy business award dal governo britannico.

"Mobysign ci ha informato Bonsignore, aveva realizzato da tempo una soluzione FEA, ma, per il mondo specifico delle agenzie ha successivamente investito nella realizzazione di un workflow che ne ottimizza la gestione e che integra la Firma Elettronica Avanzata con la nostra app. L'Agenzia ha contattato lo Sna perché venisse a conoscenza della soluzione. Così il Sindacato ha avuto modo di provarla e validarla". Da lì all'integrazione nella piattaforma Kda il passo è stato breve e ora entrata a far parte dei servizi più evoluti offerti agli iscritti al Sindacato.

Alla domanda riguardante la sua valutazione del mondo professionale degli agenti, l'ingegnere ha risposto che "oggi molto lavoro nelle agenzie è ancora manuale, legato alla carta, alla stampa, alla spedizione e alla ricezione di plichi attraverso i corrieri. Molte attività sono affidate alla memoria, alla buona volontà ed esperienza degli operatori". Ha poi aggiunto che "con la soluzione di Mobysign questi problemi vengono risolti alla radice grazie alla procedura automatizzata pensata specificatamente per le Agenzie".

**14
MAR**

PREVENTIVASS e MISTERY SHOPPING sotto la lente



Il Gdl Norme e Regolamenti formula le osservazioni rivolte all'Ivass



Fabio Antonio Luca Occhiuto
componente di EN e Responsabile Gdl Norme e Regolamenti

Il Gruppo di lavoro Norme e Regolamenti coordinato da Fabio Antonio Luca Occhiuto è stata di recente impegnata a fornire l'osservazione agli schemi di regolamenti emanati dall'Ivass concernenti l'attività di mystery shopping per la tutela dei consumatori e la realizzazione di un sistema di comparazione on line tra le imprese di assicurazione operanti in Italia nel ramo Rcauto, il cosiddetto Preventivass.

Tra le osservazioni all'attività di mystery shopping, citiamo innanzitutto la contestazione della legittimità circa l'utilizzo di incaricati esterni e l'assenza dei requisiti che tali soggetti dovrebbero avere.

Emerge inoltre la totale assenza di una definizione del perimetro nell'ambito del quale dovrà essere svolta tale attività, oltreché la mancata esistenza di una casistica che individui gli atti e le omissioni che saranno oggetto di verifica.

Le osservazioni al Preventivass, elaborate in collaborazione con la commissione Rcauto, riguardano l'obbligo, soltanto a carico degli agenti, di elaborare i preventivi del contratto

base di tutte le compagnie delle quali sono mandatarie. Per i più sia in occasione della stipula di polizze nuove, sia in occasione dei rinnovi.

L'esclusione da tale obbligo prevista per i broker (sezione B del RUI) in quanto non sono mandatarie di alcuna compagnia assicurativa, determina quindi una distorsione della leale concorrenza tra intermediari.

Inoltre, i collaboratori in sezione E saranno obbligati a formulare i preventivi solo delle compagnie delle quali distribuiscono i prodotti in virtù di un rapporto di collaborazione con agenti e non altrettanto se collaborano con broker.

In base al comma 4 dell'art. 132 bis del Cap il contratto stipulato senza la dichiarazione del cliente di aver ricevuto, ove prescritte, le informazioni di cui al comma 1 è inoltre affetto da nullità rilevabile solo a favore del cliente, con evidenti ricadute sull'effettivo rispetto dell'obbligo assicurativo e sulla risarcibilità dei sinistri.

21
MAR

Il vertice Sna incontra i Coordinamenti regionali di Abruzzo, Marche e Umbria

▶▶▶ *Al centro del dibattito la formazione sindacale, il Ccnl e il collegato Ente bilaterale, la contrattazione collettiva*

Il vertice sindacale dello Sna ha incontrato il 21 marzo a Civitanova Marche, presso l'Hotel Cosmopolitan, i colleghi delle regioni Abruzzo, Marche e Umbria. I lavori della sessione formativa, aperti dal saluto di accoglienza del Coordinatore regionale delle Marche Massimo Pizzichini e del componente dell'Esecutivo Nazionale Maurizio Ragni, sono proseguiti con l'interessante intervento di Marcello Bazzano, componente di EN con delega alla Formazione, dedicato al valore economico della formazione indipendente. A Elena Dragoni, Vicepresidentessa vicaria del Sindacato, è toccato il compito di esporre, con la competenza che la contraddistingue, gli aspetti qualificanti del Ccnl Sna-Confsal e del collegato Ente bilaterale Entebisep di cui è peraltro Presidente. In chiusura di mattinata il Presidente Nazionale

Sna Claudio Demozzi ha intrattenuto gli oltre 60 colleghi partecipanti, una sessantina secondo gli organizzatori con una lectio magistralis di elevato profilo riguardante gli accordi sindacali di primo e secondo livello, anche alla luce delle recenti vicende aziendali in tema di accordi dati. Molto gradito il breve saluto recato ai presenti dall'Sen. Mario Morgoni del PD il quale si è contraddistinto per l'intensa attività svolta in Parlamento a favore della categoria.

Senatore Mario Morgoni



Un momento dei lavori



04
APR

FRANCESCO LIBUTTI ospite di **Nicola Porro**



*Oltre mezz'ora dedicata al tema
della previdenza e dei fondi pensione*



Francesco Libutti
Presidente Fonage

Il 4 aprile Francesco Libutti, Presidente del Fonage, è stato invitato da Nicola Porro, conduttore della trasmissione web "Zuppa di Porro", a parlare di previdenza integrativa e dei fondi pensione.

Molti i temi toccati, dalla criticità del sistema pensionistico pubblico e dalla necessità di aderire a pensioni complementari private, fino all'argomento del risanamento del Fondo Pensione Agenti, che per il quinto anno consecutivo ha registrato un avanzo tecnico consistente, che permetterà di proporre un piano di redistribuzione agli iscritti degli utili di bilancio, sotto forma di aumento delle prestazioni pensionistiche in essere e quelle future, per un ammontare complessivo di quasi 70 milioni di euro.

Anno di riferimento	RENDIMENTO NETTO		
	Gestione Ordinaria	Gestione Integrativa	Media delle gestioni
2021	5,99%	5,72%	5,93%
2020	4,06%	4,28%	4,12%
2019	9,26%	9,07%	9,21%
2018	3,96%	4,20%	4,02%
2017	4,62%	4,85%	4,68%

Fonte Fonage: rendimenti netti degli ultimi 5 anni

07
APR

L'agente di assicurazione IMPRENDITORE



Betti Ferraro ha elaborato un vademecum per guidare gli iscritti Sna



Betty Ferraro
componente EN Sna
e responsabile del Gdl Accordi e Mandati

Sono state spese un'infinità di parole sulla questione del dato e le compagnie hanno rotto gli indugi facendo sottoscrivere ai rispettivi Gaa accordi che mettono in discussione, da un lato, la titolarità autonoma nell'utilizzo dei dati ottenendo la contitolarità e, dall'altro, la proprietà industriale dei dati acquisendo l'archiviazione e la lavorazione dei dati esclusivamente all'interno dei propri sistemi informatici. La slide che segue, tratta dal vademecum elaborato da Betty Ferraro e dal suo Gdl, sintetizza i passaggi fondamentali del cosiddetto Teorema Santoro che ha segnato la chiave di volta nella soluzione di questa intricata faccenda che, tra l'altro, ha fornito all'Ania la scusa per abbandonare il tavolo di trattativa per il rinnovo dell'Ana 2003.



I CINQUE PASSI VERSO L'AUTONOMIA



- 1 **Acquisire i dati** dal cliente nella fase precontrattuale su moduli di agenzia
- 2 **Analizzare i bisogni assicurativi** dei clienti a 360° (il dato è di chi lo lavora e in questa fase precontrattuale lo lavora l'intermediario)
- 3 **Acquisire i consensi privacy** come **titolari autonomi** del dato (in ottica privacy) per poter trattare i dati del cliente in modo autonomo commercialmente
- 4 **Tracciare le fasi e Conservare le informazioni** in banche dati di proprietà dell'intermediario
- 5 **Utilizzare un gestionale di propria Proprietà** a **afforza la proprietà industriale del dato** in capo all'agente. È sede della archiviazione e conservazione del dato dopo che lo stesso è stato elaborato con sistemi propri

20
APR

Chi mette il **CAPPIO AL COLLO** all'intermediazione professionale

*La funzione orizzontale dei Gaa deve essere integrata con quella verticale del **Sindacato generalista***



Gli iscritti più attenti alle regole sostengono che il rispetto dei principi statutari e delle tesi approvate dagli organismi con funzioni decisionali siano due fattori imprescindibili per il corretto funzionamento di qualunque struttura associativa. Per contro la minoranza, tantopiù se sparuta come nel caso dello Sna, è invece fautrice della libertà di pensiero e di azione, dietro la quale si cela l'obiettivo di screditare il gruppo dirigente al solo scopo di sostituirlo. Nel mezzo si collocano tutti coloro che predicano bene riconoscendosi a parole nelle strategie sindacali e poi, nelle segrete stanze in cui si giocano interessi di parte, razzolano male facendo cose diverse, se non addirittura opposte rispetto a quelle deliberate nell'interesse generale.

In altre parole, ci sono iscritti che salgono sul tram facendo come tutti gli altri viaggiatori il biglietto per il capolinea per poi scendere alla prima fermata utile quando hanno ottenuto ciò cui erano interessati. Non di rado accade che, una volta scesi dal mezzo di trasporto, questi ultimi si lascino andare a prese di distanza per lo più pretestuose e che si permettano di accusare, o persino insultare, quanti li richiamano al rispetto delle prassi e degli obiettivi comuni.

In questo caso incombe sul vertice l'obbligo di valutare se sia più utile al Sindacato tollerare per quieto vivere i comportamenti devianti o, piuttosto, tutelare gli interessi della collettività, a costo di generare sporadici mal di pancia corredata da relativa defezione. Per essere più chiaro, quando un iscritto la fa grossa merita di essere punito o, all'opposto, è preferibile chiudere un occhio per non correre il rischio che se ne vada sbattendo la porta e portando con sé qualche compagno di viaggio? E badate bene, questa non è una questione di poco conto perché il pericolo che il gruppo dirigente perda credibilità interna ed esterna a causa del diffondersi di una pericolosa tendenza al rifiuto delle direttive generali, ovvero che subisca discredito a causa di una diffusa babilonia, distruggerebbe qualunque associazione. Pertanto, mi sento di dire che gli errori dei singoli vanno puniti con fermezza, sia pure facendo appello al buon senso e alla flessibilità spettanti a coloro che hanno il compito della rappresentanza.

Esiste però anche una sfera collettiva in questo ragionamento visto che, tra i tanti valori nei quali si riconosce il Sindacato nazionale agenti, ce n'è uno, quello dell'autonomia rispetto alla controparte istituzionale rappresentata dall'industria assicurativa, che costituisce il fondamento della propria attività contrattualistica. L'indipendenza dalle logiche dominanti delle imprese è infatti l'unico baluardo contro il peri-

colo della deriva aziendalista cui sono sottoposte quotidianamente, per loro intrinseca debolezza, le rappresentanze aziendali. Ecco, pertanto, che la vera quaestio, ogni giorno più vexata, consiste nell'integrare correttamente la funzione verticale del Sindacato generalista che tutela la categoria nel suo insieme, con quella orizzontale dei Gaa che fanno patronato aziendale. Laddove il sestante, che consente di verificare la posizione momento per momento e insieme di individuare la rotta da seguire, resta sempre e comunque quello di primo livello attribuito al Sindacato.

Senonché il negoziato svolto nell'ambito della singola impresa esonda continuamente dal proprio alveo di secondo livello e tracima in quello generalista, per esempio nell'accettazione dello jus variandi provvisoria soprattutto in ambito Rcauto, della mensilizzazione e dell'utilizzo dei pos di compagnia che comportano il versamento diretto dei premi sui conti della mandante, della clusterizzazione cioè della disparità di trattamento delle agenzie che viene persino normata negli accordi integrativi, dei rappel collegati al mantenimento dei premi e dei pezzi in aperta violazione delle leggi sul plurimandato e sulle collaborazioni orizzontali. Per non parlare poi della gentile concessione di prerogative come la contitolarità e la proprietà industriale esclusiva dei dati fatta alle imprese che tenteranno di utilizzarle come cappio al collo al quale appendere l'intermediazione professionale.

Per questo non sottoporre alla valutazione del Sindacato, o farlo quale puro atto formale, i testi degli accordi integrativi espone lo Sna al fatto compiuto e rischia di depotenziarne l'attività istituzionale, oltreché di danneggiare la trattativa per il rinnovo dell'Accordo nazionale agenti, costituendo grave pregiudizio per l'intera categoria.

Censurabile non è quindi soltanto il comportamento dei singoli che si dimostrano refrattari al rispetto delle regole associative, ma anche quello dei gruppi dirigenti che fanno ammuina per dissimulare il proprio cedimento aziendalista. E ciò non rappresenta soltanto una violazione dei principi di appartenenza associativa e dell'obbligo di garantire l'autonomia dalle controparti, ma anche un danno sul piano economico perché ottenere buone relazioni industriali in cambio delle principali conquiste derivanti da cento anni di battaglie sindacali genera inevitabilmente l'ulteriore impoverimento della categoria. Cosicché questi colleghi che si dimostrano disponibili allo smantellamento progressivo dei diritti acquisiti mettono le mani in tasca a ciascuno di noi e farebbero bene a smettere.

Sogno un Sindacato di duri e puri disposti al sacrificio personale? Non proprio, anche se non nascondo che un po' di rigore in più probabilmente gioverebbe a tutti. Sono piuttosto convinto che le regole vadano rispettate scrupolosamente finché non vengono democraticamente modificate e che non possano essere considerate, quando fa comodo, alla stregua di semplici ipotesi di discussione indirizzate esclusivamente ad ottenere vantaggi partigiani. Con ciò escludendo che il fine siano benefici personali, sospetto meschino dal quale, sia chiaro, sono immune.

(tratto da Editoriale del Direttore)



Riunione straordinaria del Comitato dei Presidenti dei Gruppi agenti iscritti allo Sna



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

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

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

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

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

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

Viene garantita la paternità del portafoglio

26
APR

Un complesso GIOCO DI PERCORSO verso l'emancipazione



Lo Sna ha tracciato una via attraverso cui procedere di casella in casella e, almeno stavolta, a lanciare i dadi siamo noi



Ci sono azioni che consentono a un gruppo di persone di passare ad una condizione di autonomia tramite l'abbandono della subordinazione e della soggezione a qualche autorità o a qualche dominio. Sono operazioni che vengono quasi sempre contrastate, certamente da chi non intende rinunciare a certe modalità di assoggettamento, ma purtroppo, anche da chi, ignaro (?) subordinato, non abbia né la personalità, né l'audacia, di godere senza riserve della propria libertà.

Il sentimento di autodeterminazione cresce però nella categoria e lo Sna ha lanciato i dati per procedere, di casella in casella, per giungere fino all'arrivo ove è situata l'emancipazione professionale e imprenditoriale.

Alla partenza potremmo simbolicamente collocare il pro-

gramma per la promozione della Brand Identity sindacale, voluto e sviluppato, tra lo scetticismo iniziale di molti, da Roberta Marcello, la Responsabile Marketing di cui il Sindacato aveva tanto bisogno, forse senza neppure saperlo, per elevare la propria visibilità pubblica. Nella prima casella la Formazione, base strategica della crescita professionale in quanto portatrice di competenze, a cultura. Marcello Bazzano, che ha aggiunto il turbo alla passione di formare i colleghi, il leitmotif della sua accademia è "non smettere mai di imparare". Avanziamo di un'altra casella e arriviamo nello spazio della cosiddetta tecnologia buona, quella "creata per l'indipendenza e per liberarci dalla dipendenza". Co il KDA definito dalla stessa ideatrice Angela Occhipinti un "progetto visionario" e successivamente evolutosi in SnaDigital, si è voluta generare la consapevolezza del futuro imprenditoriale e autonomo dell'agente. Firma digitale, gestionale di proprietà, pagamento diretto, App e brand di agenzia, sono i tasselli intorno ai quali imperniare l'autonomia professionale.

Casella dopo casella, giungiamo all'area della gestione nella quale si sta impegnando con atteggiamento molto innovativo Betty Ferraro. Appurato che l'autorizzazione del cliente ci consente di assumere il ruolo di titolare autonomo nel trattamento del dato, il salto di qualità consiste nell'eseguire l'analisi a 360° dei bisogni della clientela per acquisire anche la proprietà industriale dei dati contenuti nel data base di nostra proprietà. La casella successiva nel percorso di emancipazione, è sicuramente costituito dai nuovi strumenti per valorizzare la professionalità dell'agente, al cui centro è posizionato di diritto il preventivatore rami danni Be like you curato da Emiliano Ortelli. Un facilitatore che rende l'attività di consulenza e profilazione prevendita più semplice ed efficace che produce in pochi minuti una videata sintetica delle condizioni di polizza rami danni di tutte le compagnie comparate. Ciò consente all'agente di muoversi sul mercato senza vincoli di mandato e di prestare un servizio di risk management anche nel settore consumer. Ancora un lancio di dati ed eccoci alla successiva casella occupata dal consolidamento e dal rilancio dell'identità morale della categoria. Passaggi obbligati sono stati, a cura del Gdl coordinato da Sandro Prini, la stesura della Carta dei Valori a tutela dei consumatori e l'approvazione del nuovo Codice Etico e Deontologico che ne riprende i principi. I prossimi passi saranno l'attestazione di eticità fornita dalle associazioni e dagli enti con i quali il Sindacato interagisce sul piano sociale, politico e culturale e l'acquisizione di un rating reputazionale certificato. L'obiettivo finale di questo articolato programma di attività rimane comunque l'autogoverno della categoria, la strada più idonea che gli agenti di assicurazione possono percorrere per rivendicare la loro identità professionale e imprenditoriale.

28
APR

I 50 anni della **RCAUTO** obbligatoria in onda a Torino



Numerosi relatori prendono parte alle due tavole rotonde dedicate alle principali criticità e le possibili soluzioni

Nella prima parte dell'evento hanno recato il proprio contributo politico gli onorevoli Piera Aiello e Gianluca Cantalamessa ai quali è succeduto il messaggio di saluto di Mara Colla, Presidente nazionale di Confconsumatori.

Marianna Aprile conduttrice del programma "In Onda" ha moderato le tavole rotonde intitolate rispettivamente "RCA, come la vediamo" e "La riforma possibile tra mutualità e consulenza".

Alla prima, nel corso della quale è stata presentata un'intervista video realizzata da Andrea Pancani. Vicedirettore del TG La7 e autore e conduttore di "Coffee Break", ad Antonio Rosario De Pascalis Direttore centrale e Capo del Servizio studi e gestione dati dell'Ivass, è stata dedicata all'enunciazione delle "cose che non vanno". Hanno animato il dibattito il professor Lodovico Marazzi, dell'Università Cattolica di Milano, l'avvocato Sonia Monteleone del Movimento dei Consumatori, l'avvocato Annamaria Patisso di Adusbef, l'avvocato Gianluigi Malandrino, esperto del settore assicurativo, il giornalista del mensile "Quattroruote" Emilio Deleidi ed Elena Dragoni, Vicepresidente Vicario dello Sna.



Da sn.

Marianna Aprile, Massimo Ferrero, Umberto Guidoni, Maria Soave Alemanno, Claudio Demozzi



Fiat 1905 esposta presso il Museo dell'Auto di Torino

Alla seconda incentrata sulle "possibili soluzioni" hanno fornito il proprio contributo il senatore Andrea De Bertoldi, Segretario della 6^a Commissione permanente Finanze e Tesoro del Senato, Massimo Ferrero Responsabile Direzione B di Agcm, Umberto Guidoni condirettore generale dell'Ania, l'onorevole Maria Soave Alemanno della 6^a Commissione finanze della Camera e presentatrice di un progetto di legge per la riforma della Rcauto e il Presidente Nazionale Sna Claudio Demozzi.

Al termine dei lavori i presenti, dopo avere partecipato alla visita guidata del Museo dell'Auto, hanno preso parte alla cena di gala nella sala svoltasi nella sala cerimonie della struttura torinese.

29
APR

Una **RELAZIONE** asciutta e determinata



Prime riflessioni sull'87° Comitato Centrale Sna



Claudio Demozi
Presidente nazionale Sna

La relazione letta dal Presidente nazionale Claudio Demozi è all'87° Comitato Centrale Sna celebrato a Torino il 24 aprile scorso è stata puntuale, documentata, ma anche particolarmente pungente in alcuni passaggi.

Soprattutto quando ha affrontato l'argomento del nostro CCNL e del collegato ente bilaterale Ebisep, o i comportamenti poco ortodossi tenuti da alcuni colleghi nell'uso disinvolto del brand Sna, senza tenere conto delle conseguenze di immagine per il Sindacato e per il Presidente Presidente in quanto rappresentante legale dell'associazione.

Doveroso anche il richiamo all'ordine verso chi, tra i nostri iscritti, continua ad adombrare sospetti sulla gestione del Fonage da parte di Lucio Modestini quando ne ricopriva il ruolo di Presidente, nonostante la giustizia abbia escluso qualsiasi rilevanza civile o penale nelle sue azioni.

Si prevede un dibattito a tutto campo da parte dei colleghi pervenuti numerosi a questo importante appuntamento istituzionale, il primo in presenza dopo le restrizioni imposte dalle autorità per limitare la diffusione pandemica.

29
APR

Ecco perché dire di no a un **cattivo accordo**

Gli agenti sono stanchi di pagare il costo delle buone relazioni industriali

Un Gruppo Agenti necessita dell'accettazione da parte della sua controparte istituzionale, la Compagnia, per potersi esprimere quale portavoce degli Agenti aderenti. E forse inizia proprio da quest'ultimo riconoscimento, la cronica debolezza dei Gruppi Agenti che, in mancanza di una specifica articolazione contrattuale nell'Ana vigente, possono ingaggiarsi nel confronto con l'Impresa unicamente dietro legittimazione da parte della stessa impresa.

Questo non significa che i vertici dei Gaa ammessi alla contrattazione di secondo livello siano tutti malleabili agli occhi delle Imprese, anzi, alcuni coraggiosi Presidenti, nel passato, hanno sfidato la Compagnia, affrontando il rischio di vedere emarginato il proprio Gruppo, ma sicuramente sono davvero poche le rappresentanze aziendali che possano permettersi il lusso di mantenere a lungo posizioni di scontro con la Mandante.

Senonché, alla domanda: perché mai si dovrebbero sottoscrivere, in ambito aziendale, Accordi integrativi in pejus? Alcuni presidenti di Gaa hanno risposto: "perché lo vuole la base, perché molti colleghi pur-

troppo sono convinti che è meglio un brutto accordo che nessun accordo.

A contrario per il Presidente nazionale Claudio Demozzi e per l'Esecutivo Nazionale, piuttosto che un pessimo Accordo è meglio nessun Accordo.

Ecco perché no! Perché non dovremmo cedere alla tentazione di pagare a caro prezzo il mantenimento delle buone relazioni industriali, sulla pelle dei colleghi che rappresentiamo, a tutti i livelli. Perché gli Accordi integrativi aziendali dovrebbero occuparsi esclusivamente di miglioramenti, economici e normativi, senza cedere sul piano dei diritti individuali e collettivi, senza concedere nulla alle Imprese sul fronte dell'autonomia imprenditoriale e della libertà operativa di noi Agenti, senza limitare le opzioni professionali che le Leggi e la Giurisprudenza ci offrono. Evitando di appesantire ulteriormente la subalternità degli Agenti, oltre gli stringenti legami contrattuali già esistenti che spesso rinnegano la stessa natura imprenditoriale della nostra attività.

Dobbiamo ripristinare una corretta articolazione contrattuale: al primo livello, l'ANA, va lasciata carta bianca sui diritti fondamentali ed i trattamenti minimi garantiti, a tutti, in forma inderogabile e con valore erga omnes. Al secondo livello, quello aziendale, va demandata la contrattazione dei trattamenti integrativi, cioè aggiuntivi, di natura economica, esclusivamente migliorativi. Con espressa esclusione di qualsiasi negoziazione che abbia ad oggetto diritti, libertà, spazi operativi sanciti da Leggi, regolamenti, norme, usi o riconosciuti dalla Giurisprudenza.

Gli Agenti devono quindi imparare a dire no! Perché piuttosto che un pessimo Accordo è meglio nessun Accordo.



29
APR

Una spallata ai comportamenti poco sindacali

▶▶▶ *Chi è passato attraverso un contenzioso con la mandante, capisce fino in fondo l'importanza dello Sna*



Claudio Demozzi
Presidente nazionale Sna

Risulta difficile sintetizzare in poche battute i contenuti della Relazione letta dal Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi al Comitato Centrale di Torino, ma tentiamo di farlo, a partire dal negoziato su base aziendale con le imprese che in talune occasioni ha fatto registrare una scarsa sinergia con le strategie sindacali.

A seguire l'importanza di difendere la titolarità autonoma dei dati e la proprietà dei dati dei data base che li contengono che ha determinato la rottura del tavolo di trattativa per il rinnovo dell'Ana 2003.

E ancora, la costruzione di una brand identity che consiste nel modo in cui il Sindacato si presenta ai propri iscritti attraverso gli elementi costitutivi del logo (rinnovato), della missione imperniata sui valori, del coordinamento dell'immagine, ma anche nei criteri adottati nel rapportarsi con le Istituzioni, le Authority, il mondo politico e accademico, gli stakeholders e infine nell'utilizzo corretto e coerente del marchio sindacale, in modo da non indebolire la forza della categoria nel confronto con le controparti.

La platea ha poi invitato a gran voce i pochi ed isolati colleghi che ne sono responsabili, di cessare una volta per tutte le polemiche basate su temi divenuti sterili in quanto di valenza personale e non più di interesse sindacale, qualcuno protagonista di azioni che hanno l'intervento del collegio di Probiviri.

In conclusione, il tema non è ricordare di essere sindacalisti di vecchio corso, quanto piuttosto chiedersi se stiamo svolgendo il nostro ruolo nel modo più efficace, di capire cioè se quanto facciamo è effettivamente utile ai colleghi, o sarebbe possibile fare di meglio.

Senza fare alcun riferimento specifico, sarebbe però utile che tutti i colleghi fatti oggetto di "particolari" attenzioni da parte della mandante, prendano atto quanto sia importante rispettare le regole poste dal Sindacato, affinché esso sia sempre più forte nel difendere tutti gli iscritti nelle circostanze professionali più difficili.

29
APR

Aumentare i compensi agli agenti



Nella Relazione dell'87° Comitato Centrale fissate le soglie provvigionali su cui imperniare le trattative aziendali

Gli agenti intermedino poco meno dell'85% del ramo auto a dispetto dell'enorme sforzo fatto dalle compagnie e dagli operatori tecnologici di aumentare la propria quota di mercato approfittando della ridotta mobilità sociale co. Il peso degli agenti non è per altro diverso nei rami elementari, o almeno in quelli che riguardano la vita di tutti i giorni del cittadino italiano, dal momento che passano per le agenzie più del 68% delle polizze infortuni, il 71% incendio ed eventi naturali, l'80% responsabilità civile e altri danni ai beni, il 76% tutela legale. In altri termini gli agenti sono gli intermediari di riferimento ai quali le famiglie italiane, le piccole e medie imprese, i professionisti, cioè dell'Italia che suda camicie sette per sbarcare il lunario, affidano la propria domanda di sicurezza.

Nel contempo tutte le compagnie, tanto quelle dominanti che cavalcano la multicanalità con successo, quanto le più piccole che vorrebbero ma non possono, continuano a investire cifre da capogiro sulla rivoluzione digitale e sulla disintermediazione per accaparrarsi il maggior numero di clienti e trasformarli in un insieme di algoritmi gestibili mediante un semplice programma informatico.

Cosicché la vera battaglia nella quale siamo chiamati a fare la nostra parte consiste nell'ottenere dall'industria assicurativa massicci investimenti a favore del canale agenti mediante l'aumento dei capitoli provvigionali. Claudio Demozzi ne fissa la misura all'interno dell'87° Comitato Centrale: 15% nella Rcauto, 25% nella Cvt e 35% nei Rami Elementari. Il Presidente nazionale Sna afferma inoltre che le attività gestionali svolte finora a titolo gratuito dalle agenzie vengano remunerate attraverso l'introduzione di diritti fissi per l'emissione digitale o cartacea di polizze, appendici e variazioni contrattuali, l'apertura e chiusura dei sinistri, l'incasso dei titoli, il riscatto dei contratti vita.

Buon lavoro Gruppi agenti!

Provvigioni base

Rcauto**15%****Cvt****25%****Rami Elementari****35%**

03
MAG

L'Ania abbandona il Tavolo Ana



Cruciale la questione del dato

Maria Bianca Farina
Presidente Ania



Nella riunione odierna (3 maggio 2022, ndodierna) del rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti 2003, l'Associazione delle imprese di assicurazioni (Ania) ha comunicato di voler interrompere il Tavolo trattativa perché considera la proposta Sna sul trattamento dei dati dei clienti "irricevibile". Il Comitato operativo dell'Ania ha così respinto la proposta avanzata dal Sindacato più rappresentativo degli agenti italiani (Sna) avente ad oggetto il trattamento dei dati dei clienti, punto evidentemente essenziale della trattativa per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti, scaduto ormai da sedici anni.

03
MAG

Ania, OBIETTIVO CENTRATO

*Dopo gli accordi integrativi sui dati,
L'Associazione delle imprese abbandona il tavolo Ana*

Il Presidente Nazionale Claudio Demozzi ce l'aveva detto un sacco di volte che, prima o poi, a forza di firmare accordi che prevedono la cessione della titolarità e della proprietà industriale dei dati alle compagnie, l'Ania avrebbe provato a snobbare il tavolo dell'ANA. E infatti è successo, l'associazione delle imprese ha interrotto le trattative su quello che definisce il nuovo Accordo Nazionale Agenti - con ciò significando che per l'industria assicurativa non si tratta di un rinnovo, quanto piuttosto di una stesura ex novo - e lo fa adducendo la motivazione che si sarebbero "registrate posizioni inconciliabili in relazione al tema



Sergio Sterbini
Vicepresidente Sna
e Capodelegazione rinnovo Ana

della titolarità dei dati del cliente, visto in particolare l'assunto dello Sna di ritenere l'agente sempre e solo titolare "autonomo" del dato".

La realtà è che dopo la sigla degli accordi integrativi avvenuta in sede aziendale, in particolare quella recente in casa Generali, l'Associazione delle imprese si è sentita autorizzata ad abbandonare il tavolo negoziale fino a quando il Sindacato Nazionale Agenti non modifichi le sue posizioni, posto che naturalmente le altre sigle sindacali (Anapa e Anagina, ndr.) si sono già dichiarate disponibili, secondo le parole del capodelegazione Ania Umberto Guidoni, "a valutare in futuro la possibilità di riaprire le trattative qualora cambiassero le condizioni oggi registrate".

Insomma, dopo avere conquistato i territori a loro più favorevoli, le compagnie sarebbero disposte a valutare la pace soltanto se fosse riconosciuto loro il diritto di trattare in sede aziendale qualsiasi ulteriore forzatura a danno dei rispettivi agenti, perché è evidente anche ai più sprovveduti che il vero casus belli non verte sul contenzioso dei dati, quanto piuttosto sul peso che le mandanti intendono fornire alla contrattazione decentrata, ovvero sulla loro volontà di avere mano libera laddove si sentono più forti.



Alle agenzie mediamente 150 Mln in meno di 10 anni fa

*Il report 2022 realizzato dall'Ania
contiene dati allarmanti sulla redditività agenziale*

Secondo una nota diffusa in data odierna dall'Ania ha pubblicato l'edizione 2022 del report riguardante i premi del lavoro diretto italiano 2021 secondo il settore assicurativo ha fatto registrare una crescita del 3,8% in termini di volume premi raccolti, una decisa inversione di tendenza rispetto all'anno precedente quando la pandemia aveva determinato un -3,9%. In particolare il comparto danni, laddove è predominante la presenza del canale agenziale, i premi contabilizzati dalle imprese nazionali ed extra-europee, hanno facendo registrare una crescita dell'1,8% rispetto al 2020, sono tornati al volume complessivo di 34,1 miliardi, pari a quello pre-pandemico. Il risultato è dato però dal combinato disposto dell'ulteriore marcato calo dei premi del ramo Rcauto (-4,5%) e del significativo aumento dei premi negli altri rami Danni (+5,6%). La contrazione del ramo Rcauto è attribuibile, secondo l'Associazione delle imprese, alla diminuzione, debolmente mitigata dal modesto aumento del parco veicoli assicurati (ca. +1%), dei premi medi che si sono ridotti nel 2021 del 5,7%.

"Si è trattato - aggiunge la nota - per questo ramo, del decimo anno di variazione negativa o nulla del premio medio praticato, che ha portato a un calo complessivo del volume premi dal 2011 al 2021 di quasi 6 miliardi in valore assoluto (di cui quasi 1,5 miliardi solo nel biennio 2020-2021) e del 35% in termini percentuali (circa -10% nel biennio)". Come a dire che le provvigioni degli agenti in dieci anni hanno subito una caduta superiore a un terzo del totale. Ciò significa che ciascuna agenzia in-



Maria Bianca Farina
Presidente Ania

cassa mediamente nella Rcauto un monte provvigionale, più basso di ca. 150 mila euro all'anno. Tenuto conto che nel pari periodo le imprese hanno incamerato utili per decine di miliardi, qualunque manager di buon senso Aumenterebbe cioè le provvigioni auto, se non altro come partecipazione agli utili aziendali. Ecco perciò che la richiesta sollecitata ai Gruppi agenti in ogni occasione dal Presidente nazionale Sna Claudio Demoizzi di negoziare con le rispettive mandanti l'elevazione della provvigione media Rcauto almeno al 15% risulta ogni giorno ragionevole e urgente.

12
MAG

Ferma risposta di Demozzi all'Ania

L'Agente titolare dei dati e proprietario dei data base che li contengono



Claudio Demozzi
Presidente nazionale Sna

La rottura delle trattative da parte dell'Ania per il rinnovo dell'ANA 2003 ha ricevuto una pronta reazione da parte del Sindacato nazionale agenti. Con una missiva inviata in queste ore ai Presidenti provinciali, ai Coordinatori regionali, ai Componenti dell'EN ed ai Presidente del Comitato GAA, il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi sottolinea che "la decisione sarebbe stata assunta dal comitato esecutivo dell'Ania alcuni giorni fa e sarebbe conseguente alla determinazione con la quale Sindacato nazionale agenti ha mantenuto la posizione propria in materia di trattamento dati dei clienti (formulazione dell'Art. 7/bis)".

Come noto lo Sna ha ribadito il concetto della piena titolarità autonoma del trattamento dei dati dei clienti e la proprietà dei data base che li contengono in capo agli agenti "Allo stato - scrive ancora Demozzi - l'unica condizione posta dalla controparte, per la ripresa del negoziato, sarebbe l'abbandono, da parte nostra, della richiesta di vedere riconosciuto il diritto degli agenti alla libera ed autonoma gestione dei dati dei clienti e

l'accettazione della titolarità in capo alle imprese, con rinvio agli accordi di secondo livello (accordi integrativi aziendali) per eventuali diverse concessioni, come, esempio ad esempio la co-titolarità regolamentata dalla mandante nel trattamento dei dati della clientela e la proprietà dei data base in capo alle imprese".

12
MAG

“Consulenza: **si può fare!**”

La sezione provinciale di Firenze torna alla formazione in presenza

Il 12 Maggio, presso l'auditorium del Banco Fiorentino a Calenzano (FI) si è svolto il convegno dal titolo “Consulenza: si può fare!” realizzato dalla Sezione provinciale SNA di Firenze in collaborazione con lo Studio Legale Floreani.

Si è trattato della prima occasione di fare approfondimento e formazione ai colleghi, finalmente e nuovamente in “presenza”. Ai saluti del Presidente Provinciale Marco del Medico sono seguiti quelli dell'avvocato Rudi Floreani, collegato da remoto per cause di forza maggiore.

I lavori in aula sono stati egregiamente svolti dall'avvocato Edoardo Simonetti che ha ampiamente illustrato le implicazioni della consulenza nell'ambito del Codice Civile, in quello normato dal Codice delle Assicurazioni Private e dai regolamenti IVASS. Ampio spazio è stato dedicato alle domande dei colleghi presenti.

Marco del Medico
Presidente Sezione Provinciale Sna di Firenze



The logo for FPA (Fondo Pensione Agenti Professionisti di Assicurazione) is displayed in large, bold, white capital letters against a blue background. A white horizontal line is positioned directly beneath the letters.

FPA

FONDO PENSIONE AGENTI PROFESSIONISTI DI ASSICURAZIONE

www.fonage.it

A circular inset image on the right side of the page shows a person's hands gesturing while holding a pen, with a laptop and papers visible in the background.

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

16
MAG

Il multicomparatore danni degli agenti



Be like you ottimizza il tempo e valorizza la consulenza



Dovete fare una consulenza a un vostro cliente per individuare il prodotto migliore sul mercato per l'abitazione o altri rami danni? Niente paura, non dovete più consultare fascicoli informativi e condizioni di polizza delle compagnie, è sufficiente collegarsi con Be Like You che fa il lavoro per voi.

I colleghi del Gdl R.E. Emanuele Bruni, Ivana Cuniberti, Massimiliano Durini, Paolo Fasolo, Sara Impavido, Gianluigi Lovatti, Giampaolo Reggi e Roberta Startar coordinati da Emiliano Ortelli dell'EN Sna coadiuvato da Massimo Privitera, hanno presentato il multipreventivatore degli agenti che in pochi minuti e in pochi clic sul proprio pc, consente di effettuare consulenze complete e approfondite.

Per scoprire di cosa si tratta guardate il video cliccando sul link:

<https://www.youtube.com/watch?v=133CZmAtqBE&t=25s>

e visitando il sito **sna.belikeyou.it**

16
MAG

Antitrust di nuovo alle prese con **Intesa Sanpaolo Rbm Salute**

Claudio Demozzi ribadisce la correttezza della scelta effettuata da Sna

Dopo la sanzione di 5 milioni di euro a carico di Intesa Sanpaolo Rbm Salute Spa, comminata la scorsa estate e quella di un milione di euro nei confronti di Previmedical, entrambe derivati da una pratica commerciale scorretta, l'Antitrust ha aperto in queste settimane un nuovo procedimento e per lo stesso motivo. "Nonostante la volontà dichiarata da Intesa Sanpaolo Rbm Salute e Previmedical di adottare iniziative volte a superare i residui profili di criticità oggetto di censura", si legge nel provvedimento dell'Autorità Garante per la Concorrenza e il Mercato (Antitrust) numero 30134 pubblicato sul bollettino del 16 maggio 2022, le pratiche scorrette sono continuate se non addirittura aumentate e le denunce pervenute dimostrano la difficoltà di accedere ai servizi prestati dai professionisti.

Il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi non ha mancato di ricordare come "per diversi mesi alcuni colleghi avevano insistito, anche oltre il limite della decenza, affinché Sna e Confsal assicurassero il welfare previsto nel CCNL per i lavoratori dipendenti delle agenzie assicurative del Fondo Integrativo Assicurmed con una polizza di Rbm Salute, motivando tale insistenza con il minor costo che la polizza avrebbe comportato. I fatti dimostrano che la scelta adottata dal Sindacato è stata più che corretta".



17
MAG

Human Centered Insurance, l'innovativo accordo di Snaform

Una guida all'acquisto per i tuoi clienti



Marcello Bazzano,
Componente EN
e Responsabile Snaform

Nella vita di ogni agente di assicurazione c'è stato almeno un corso di vendita, passando attraverso una pluralità di tecniche e di teorie, di molteplici provenienze. Un altro corso di vendita quindi?

Sì, ma basato su metodi e studi scientifici di livello universitario. Gdl formazione Sna, sempre all'avanguardia nella selezione delle novità in ambito di cultura assicurativa, ha creato una nuova partnership con la Fondazione European Capital Markets Cooperative Research Center (ECMCRC), istituzione scientifica senza scopi di lucro che promuove lo studio e la ricerca sul management e sui mercati di capitali, facilitando la cooperazione tra le università. Il network della Fondazione annovera l'Università di Edimburgo, la Cass Business School di Londra, la DCU Business School di Dublino, l'Università di Southampton e il più vicino Dipartimento di Neuroscienze, Imaging e Scienze Cliniche dell'Università di Chieti e Pescara, annoverato tra i 120 migliori dipartimenti italiani di eccellenza.

Frutto di questa collaborazione è quindi il primo nuovo corso ba-

sato sull'approccio scientifico alle interazioni umane nel processo di acquisto e fidelizzazione, creato o disegnato su misura per gli intermediari del settore assicurativo: Human Centered Insurance.

Lo scopo di questo nuovo approccio formativo è dunque quello di portare alla luce il valore delle interazioni tra le persone, evidenziando i meccanismi mentali automatici alla base delle valutazioni effettuate dai protagonisti del processo di vendita. Si tratta dunque di sviluppare una metodologia centrata sul fattore umano come elemento di differenziazione sul mercato,

Il Gdl Formazione, sotto la responsabilità di Marcello Bazzano, con la collaborazione di Roberta Patruno a cui è affidato il Catalogo Corsi Sna e di tutta la squadra della formazione. Consulenti esterni Felice Giuliani, docente presso la sezione di Economia Comportamentale e Neuroeconomia dell'Università d'Annunzio di Chieti-Pescara e Andrea Povelato, coordinatore scientifico e mentore in molteplici progetti formativi.

18
MAG

CAMPANELLO D'ALLARME per i Gaa



*Il parere del Garante Privacy è di portata epocale, attenzione
Gruppi agenti, gli accordi dati potrebbero essere carta straccia*



Roberto Bianchi
Direttore Snachannel e L'Agente di Assicurazione

La recente presa di posizione del Garante per la protezione dei dati in risposta alla richiesta di parere avanzato riguardo al ruolo degli istituti di credito che trattano i dati personali dei clienti ai fini del collocamento di polizze assicurative per conto di compagnie terze è lapidaria e pone fine a ogni dubbio in tema di contitolarità.

– Al riguardo afferma l'Autorità nel documento a firma del dirigente Francesco Modafferi - è stato rappresentato che, con riferimento al distributivo di cd bancassurance, le attività e le correlate operazioni di trattamento poste in essere dalle banche per il collocamento delle assicurazioni sono fatte dalle stesse per conto della compagnia, in qualità di responsabili del trattamento". Ciò in quanto gli istituti di credito nel raccogliere i dati della clientela si attengono alle istruzioni impartite senza facoltà di alcunché in tema di formazione prodotto, utilizzo dei sistemi informativi, procedure informatizzate e quant'altro.

Mutatis mutandis, possiamo affermare

che c'è contitolarità quando due o più titolari del trattamento decidono insieme quali dati trattare, per quali finalità devono essere trattati, con quali mezzi trattarli e ciò non avviene nella fattispecie della distribuzione di polizze assicurative ove esiste un'assoluta dominanza da parte della compagnia. La mandante assume inequivocabilmente il ruolo di titolare e il mandatario altrettanto chiaramente quello di responsabile. La questione vera non è quindi la contitolarità in fase contrattuale, quanto piuttosto la proprietà industriale di quei dati in ambito extra-contrattuale, unico reale presupposto, se acquisita, per il pieno e libero utilizzo da parte dell'agente delle informazioni in chiave promo commerciale, sia in corso di mandato con una determinata compagnia, sia dopo la sua cessazione.

"Il parere dell'Autorità per la protezione dei dati – sostiene al questo proposito l'ing. Angelo Ottaviani consulente Sna - ha derubricato gli accordi sottoscritti dai Gaa a sostanziale lettera morta". È pertanto caduto, aggiunge, il "tentativo di mascherare il contratto di contitolarità, facendolo passare per uno pseudo contratto di proprietà dei dati".

19
MAG

Compagnie DIRETTE AL PALO



Il 2021 si chiude con una contrazione generalizzata degli incassi da parte delle telefoniche e delle telematiche



Claudio Demozzi
Presidente nazionale Sna

Un decremento complessivo del -3,6%. È questo, secondo i primi dati ufficiali disponibili, il risultato della raccolta nel 2021 nel ramo Rcauto in Italia.

Dato di chiudere ampiamente previsto, per l'anno di uscita dal periodo pandemico che ha visto ridursi drasticamente la circolazione sulle strade e dunque l'impiego degli autoveicoli nel nostro Paese come in tutta Europa. Ciò che invece non era previsto, ma al contrario era immaginato in crescita, è il dato di degli incassi Rcauto in capo alle compagnie assicurative dirette, cioè le imprese che offrono le polizze Rcauto online e via telefono senza una rete agenziale sul territorio.

Nonostante la maggior parte dei cittadini sia stata "intrappolata" in casa e avrebbe potuto acquistare online, Quixa di Axa fa registrare il -9,7%, Verti (già Direct Line) il -11,4%, Genertel di Generali il -2,3%, Allianz Direct di Allianz il -9,9%, Linear di UnipolSai il 3,2%. Non diversi, anzi addirittura peggiori i risultati delle principali compagnie di bancassicurazione attive nella Rcauto con Intesa Sanpaolo Assicura al -7,9%), Axa Mps Assicurazioni al -10,5%, Unicredit Allianz Assicurazioni al -16,9% e Credito Agricole Assicurazioni al -8,4%.

Il Presidente Nazionale Sna Claudio Demozzi commenta così: "gli agenti non devono lasciarsi lusingare da accordi capestro offerti da comparatori online e da compagnie dirette, che in cambio di tariffe competitive e forti agevolazioni burocratiche che a volte violano addirittura le norme del settore, si accaparrano la collaborazione degli assicuratori professionisti mandando all'aria un secolo di conquiste sindacali sul piano diritti dei collettivi ed individuali".



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



**20
MAG**

Snas Srl è agente di MetLife

Nuova opportunità offerta dalla collaborazione orizzontale tra la società di servizio del Sindacato e gli agenti iscritti

L'offerta di servizi di Snas Srl si arricchisce della possibilità di sottoscrivere accordi di collaborazione orizzontale con gli iscritti per la collocazione sul mercato di polizze della compagnia MetLife dalla quale la Società di servizio di Sna ha ricevuto mandato di agenzia.

Gli agenti iscritti Sna potranno accedere direttamente alla piattaforma di preventivazione della compagnia, nata negli Stati Uniti 150 anni fa e presente in Italia dal 1994 con oltre due milioni di clienti, attiva nei rami Vita e Infortuni/Malattia e, tramite Snas, richiedere l'emissione delle polizze di loro interesse dopo aver valutato il preventivo e i contenuti della polizza.

Avere ulteriori informazioni o avviare una collaborazione A con A con Snas Srl, società di servizi di Sna, è molto semplice: è sufficiente scrivere una email a questo indirizzo email: info@snaservizi.it che è protetto dagli spambots.

È necessario abilitare JavaScript per vederlo, o chiamare il numero verde 800 200 215.



Paolo Soravia
Presidente Snas Srl

**MetLife**

20
MAG

La Provinciale di Perugia inonda le strade di maxi-manifesti Sna

►►► *Plauso dei vertici sindacali all'iniziativa adottata dalla sezione del capoluogo umbro*



Manifesti affissi nelle strade perugine

Più delle parole stavolta valgono le immagini, anzi la promozione dell'immagine degli agenti professionisti iscritti allo Sna. L'iniziativa è stata adottata dai colleghi della sezione Provinciale di Perugia presieduta da Fabrizio Rasimelli che hanno letteralmente inondato le strade delle principali città del territorio perugino con l'affissione di maxi-manifesti facenti parte della campagna identitaria realizzata dalla Responsabile marketing Roberta Marcello. Il vertice del Sindacato non ha fatto mancare il proprio plauso all'intraprendenza dei colleghi perugini che amplia, a livello locale, lo sforzo profuso dal nazionale nel consolidamento dell'identità professionale degli agenti di assicurazione.

20
MAG

Grande convegno Sna ad Aosta sulla **CRISI D'IMPRESA**

►►► *Il Presidente Nazionale Claudio Demozzi enfatizza
il ruolo svolto dagli agenti di assicurazione*



Da sin. Elena Dragoni, Davide Omezzoli, Claudio Demozzi, Francesco Libutti

Lo Sna ha organizzato il 20 maggio un convegno rivolto agli iscritti allo Sna, aperto anche a tutti gli intermediari assicurativi e professionisti interessati al nuovo Codice della crisi d'impresa. Tra gli argomenti trattati, di particolare interesse, oltre alla fiscalità delle agenzie, ai servizi per gli agenti ed i dipendenti, l'intervento di Michele Specchiulli (Commercialista di Bologna ed esperto del settore) che ha trattato il tema "L'impatto del nuovo Codice Civile della crisi d'impresa per gli Intermediari Assicurativi".

Sono inoltre intervenuti in rappresentanza del sindacato il Presidente Nazionale Sna Claudio Demozzi, che ha rimarcato l'importanza della professione dell'agente assicurativo svolta con etica e serietà, la

Vice Presidente Elena Dragoni che ha trattato il CCNL e l'Ente Bilaterale di categoria Ebisep e il Presidente del Fonage Francesco Libutti recentemente intrattenuto dalla stampa nazionale come caso-studio per gli ottimi risultati finanziari ottenuti dal Fondo.

In occasione del convegno, è stata lanciata dalla sezione regionale dello Sna Valle d'Aosta una campagna pubblicitaria "L'Agente di Assicurazione Professionista ci Mette la Faccia" che mira a sottolineare l'importanza della figura dell'intermediario consulente.

**20
MAG**

Davide Omezzolli, Presidente della Sezione Valdostana spiega: "È nostra intenzione far capire ai consumatori quanto importante sia la figura dell'agente di assicurazione professionista... Abbiamo realizzato una locandina a larga diffusione con lo scopo di far conoscere gli agenti valdostani che tutti i giorni ci 'Mettono la Faccia', a prescindere dalla compagnia che rappresentano, e come espressione di comportamenti morali etici e responsabili a garanzia dei consumatori".

FORZA

LIBERTA'

UNITA'

SOLIDARIETA'

**SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
SEMPRE AL TUO FIANCO**

31
MAG

Disintermediazione e marginalizzazione degli agenti



*L'equazione sul piano teorico dà sempre lo stesso risultato, su quello pratico gli **agenti resistono***



Gianluca De Cobelli,
amministratore delegato di Yolo

L'acquisizione della titolarità e della proprietà industriale dei dati della clientela : (sta) agli accordi dati con i Gaa = (come) la omnicanalità : (sta) all'utilizzo digitale di quei dati attraverso i canali non professionali.

Se sviluppiamo tutti i passaggi, vedremo che il risultato di questa operazione sarà ancora una volta = (uguale a) disintermediazione che potremmo definire come un vero e proprio "valore atteso" in quanto riscontrabile in un gran numero di prove anche diverse (mensilizzazione dei premi, utilizzo del pos di compagnia con versamento degli incassi sui conti della mandante, investimenti stellari nelle compagnie dirette, partnership con banche e Poste, accordi commerciali con i comparatori).

Pensando male, suggerisco pertanto di rapportare questo risultato, evidentemente più logico che matematico, con il combinato disposto degli accordi dati e in particolare quelli sottoscritti di recente in casa Generali, con l'interruzione unilaterale da parte

dell'Ania del tavolo di trattativa per il rinnovo dell'Ana 2003 proprio sul tema della titolarità e proprietà industriale del dato, con il continuo lancio di prodotti digitali che non prevedono l'intermediazione dell'agente. Risulterà evidente anche ai più fanatici delle buone relazioni industriali, che la strategia di medio periodo dell'industria assicurativa italiana è sempre la stessa: marginalizzare il ruolo degli agenti nella distribuzione assicurativa del Bel Paese.

Gianluca De Cobelli, amministratore delegato di Yolo, l'abilitatore tecnologico che mette Banca Sella nella condizione di vendere le polizze di Genertel e Genertelife, si dice convinto che "la trasformazione digitale che sta vivendo il settore assicurativo contribuirà a far crescere, nei prossimi anni, il numero di banche coinvolte nella distribuzione di polizze digitali". E come dargli torto, almeno fino a che gli agenti continueranno a riempire i data base delle mandanti di dati che hanno impiegato una vita a farsi rilasciare dai propri clienti?

31
MAG

Il Fondo pensione **APRE LE PORTE** ai giovani agenti campani

►►► *Libutti annuncia la proposta rivolta alla Covip
di aumentare le pensioni*

Il 31 maggio Francesco Libutti, Presidente del Fonage, il Fondo pensione integrativo autogestito degli agenti di assicurazione, ha incontrato i giovani agenti di assicurazione campani che erano stati invitati in occasione del convegno Next Generation svoltosi il 14 dicembre dell'anno scorso a Caserta. Quindici colleghi provenienti dalle provinciali di Caserta, Napoli, Napoli Sud e Salerno hanno così potuto visitare per la prima volta la prestigiosa sede del Fpa sita in via Del Tritone a Roma. Insieme al Direttore Generale Marco Guglielmi, il Presidente Libutti ha intrattenuto i presenti sulle specificità del Fondo, sui successi registrati negli anni e sulle prospettive future, con particolare riferimento riservato alla recente proposta inoltrata alla Covip per ottenere il via libera all'incremento delle prestazioni erogate agli attuali e ai futuri pensionati tramite la redistribuzione di una parte degli utili di esercizio maturati dopo il periodo di commissariamento del Fondo.



Francesco Libutti,
Presidente Fonage

FPA
FONDO PENSIONE AGENTI PROFESSIONISTI DI ASSICURAZIONE
www.fonage.it



**09
GIU**

Solamente **LA REALTÀ**



*Anapa soccombe nella causa
intentata a Sna ed è **condannata**
a **rifondere le spese**, non ci fu diffamazione!*



Piazzale Clodio

La verità può provocare fastidi, ma la facoltà di criticare, quando si fonda sulla verità, deve essere sempre salvaguardata. Ed è proprio quello che ha fatto il Tribunale di Roma, respingendo interamente il ricorso presentato nel luglio 2019 da ANAPA e da Vincenzo Cirasola per ottenere da Sna e dalla sua società di servizi Snas srl un risarcimento per diffamazione. Una diffamazione giudicata inesistente, proprio perché ciascuna parola degli articoli pubblicati sulle testate Sna, diffusa a mezzo newsletter o contenuta negli atti promossi dal Sindacato era, appunto, autentica verità.

Il motivo del contenzioso è ancora lo stesso: la modesta rappresentatività di Anapa, che costringe il presidente Cirasola a fare i conti con un dispiacere tutte le volte che viene rimarcata, nonché una pretesa "campagna diffamatoria" posta in essere da Sna ai danni dell'associazione minoritaria, al fine di logorare la reputazione e la rappresentatività all'interno del settore di riferimento, mediante l'utilizzo dei propri mezzi di comunicazione ed attraverso ricorsi all'Inps, e all'Ispettorato del Lavoro. Addirittura, Anapa ha considerato diffamatoria un'interrogazione parlamentare presentata dal Sen. Andrea De Bertoldi, in

quanto prendeva a riferimento i dati pubblicati dal Sindacato sull'applicazione del Ccnl Sna-Confsal. Nella sentenza al contrario si legge che "La notizia di fondo della minore rappresentatività dell'associazione attrice – che costituisce lo spunto del giudizio critico nel complesso oggetto del presente giudizio - va dunque ritenuta vera, in termini quantomeno putativi, considerato che a distanza di alcuni anni dalla sua costituzione (risalente al 2012) non ne erano note consistenza associativa ed iscritti (a differenza di quanto dimostrato per Sna...)".

Il Giudice ha deciso pertanto di respingere il ricorso, giungendo finanche a condannare Anapa e Vincenzo Cirasola e a rifondere a Sna e Snas srl le spese di lite, quelle generali ed accessorie.

Insomma, un autogol che, hai visto mai, potrebbe convincere anapa a fare la sua battaglia non più sul piano giudiziario, quanto piuttosto su quello delle idee. D'altra parte, questa ostilità giudiziale, la brama di rivalsa per il tramite del giudice, questo atteggiamento da "adesso ti faccio vedere chi sono io", non certo giova agli iscritti dell'associazione minoritaria.

**10
GIU**

La Cassa di Previdenza degli agenti ex Ina Assitalia diventa azionista di Generali



La Cpa di Anagina acquista 750 mila azioni Generali con un investimento di 13 mln di euro

Il vertice di Anagina ha deciso nei giorni scorsi di entrare in qualità di azionista nel capitale della mandante Generali mediante l'acquisto di 750 mila azioni per un totale investito di 13 mln di euro.

A quanto si apprende, l'operazione non si sarebbe conclusa e gli acquisti dovrebbero proseguire nei prossimi giorni fino a raggiungere l'obiettivo che sarebbe stato fissato in 1 mln di titoli. Si tratta evidentemente di un avvenimento storico per un Gruppo agenti, che apre scenari imprevedibili, tanto che il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi ha commentato quanto segue:

"Anagina ha scelto di essere azionista di Generali, per cui sarà davvero difficile immaginare che ne possa essere anche controparte, così come non potrà certo ritenersi controparte di Ania, l'associazione delle imprese assicuratrici di cui proprio Generali è uno dei massimi contribuenti".

Alla domanda se in questa nuova veste di azionista dell'impresa, Anagina possa trovarsi in conflitto di interessi qualora dovesse sedersi ad un tavolo di contrattazione con la compagnia, Demozzi risponde laconicamente: "lascio giudicare ai colleghi agenti, ma in termini politico sindacali credo non ci siano dubbi!".



Davide Nicolao
Presidente Anagina



Gli esperti delle contrattazioni **superflue**



Ana 2003

Sul sito "Borsa Italiana", leggiamo che un'associazione con esigui iscritti, riconducibili alla rappresentanza di un marchio assicurativo di assoluto rilievo, ha richiesto all'Ania di ignorare le richieste dello Sna e di procedere alla riapertura del tavolo delle trattative riguardanti il rinnovo dell'accordo Ana 2003. Questa sigla così dinamica risponde al nome di Anagina, forte di appena 350 unità ma che, per loro stessa ammissione, danno lavoro a circa 3.500 impiegati e incassano poco più di 4 miliardi di euro. Centesimo più, centesimo meno, stiamo parlando di circa 120 milioni di premi incassati per singolo agente - 10 milioni al mese - un importo che, se suddiviso per i 3.500 dipendenti, distribuisce il carico amministrativo di appena 1.200.000 a dipendente.

Se quanto scritto da Borsa Italiana è esatto, ma non c'è motivo per credere il contrario, la notizia fa sorgere dei dubbi, per primo sarebbe interessante comprendere come possa stare al tavolo del rinnovo Ana, una rappresentanza che associa meno del 2% degli intermediari operanti in Italia; da chi e

perché, questa associazione mono-marchio è stata invitata? Qual è il contributo che può apportare riguardo alle problematiche del resto della categoria la quale, notoriamente, produce qualche milione in meno di incassi e fatica a mantenere anche un solo dipendente? Perché questa generosa disponibilità a sopassedere su un tema quale l'utilizzo dei dati della clientela, che questi facoltosi colleghi si sono fatti carico di sostenere? Poi riflettendo sulla presenza di Anagina al tavolo Ana, viene da domandarsi se nel nostro Paese, il valore della rappresentanza sindacale sia affidata alla libera interpretazione di qualcuno, o seppure sia la condizione fondamentale su cui sostenere gli accordi di interesse collettivo?

Giova ricordare a questi benestanti che Sna è il sindacato che da oltre 100 anni rappresenta e difende la categoria degli agenti di assicurazione e che con i suoi 10.000 iscritti rappresenta oltre l'80% di tutti gli intermediari aderenti ad organizzazioni generaliste. Vi è di più, Sna è anche l'unica rappresentanza sindacale ad aver depositato una bozza del possibile nuovo accordo ed aver indicato gli argomenti che la categoria chiede con insistenza che sono stati trattati. Sarà il caso che Ania, dopo le infelici affermazioni di Anagina, ripensi alla lista degli invitati!

IL RUOLO dell'agente di assicurazione



Importante convegno a Milano organizzato dalla sezione Sna del Capoluogo lombardo e dall'Università Cattolica del Sacro Cuore

La sezione Provinciale Sna di Milano in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore ha organizzato il 14 giugno un importante convegno dal titolo "Il ruolo dell'Agente di Assicurazione: presente e futuro" con docenti del corso di laurea in scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'ateneo meneghino.

Il prof. Lodovico Marazzi ha aperto i lavori definendo il perimetro della distribuzione assicurativa e soffermandosi in particolare sul ruolo dell'agente di assicurazione, sempre più imprenditore e gestore

d'impresa piuttosto che mero intermediario. È quindi intervenuto il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi che, nel suo intervento intitolato "Perché ci credo", ha spiegato le ragioni per cui esiste un futuro per la categoria agenziale. Il prof. Enrico Parretta ha intervistato le colleghe Ilaria Assandri e Francesca Besozzi e i colleghi Edoardo Gilardino e Marco Dell'Oca per comprendere il loro modello di agenzia, le loro aspettative e le loro prospettive in un mercato dove il comparto motor potrebbe vivere una profonda trasformazione nei prossimi decenni.

Marcello Bazzano, componente Esecutivo Nazionale Sna con delega alla Formazione, ha puntato l'attenzione sull'offerta formativa proposta da Sna, mentre la Vicepresidente Vicaria Elena Dragoni ed il Vicepresidente Sergio Sterbini hanno focalizzato i propri interventi di chiusura sugli strumenti di tutela e sui presidi di primo livello di contrattazione degli agenti di assicurazione. Il question time finale ha aperto ad interessanti domande e risposte dalla sala e da remoto. Oltre 100 i partecipanti. Molto apprezzata l'organizzazione dell'evento, coordinata dal Presidente provinciale Sna Emiliano Ortellì e dalla sua squadra di Esecutivo Provinciale milanese.



**17
GIU**

Non solo **POLIZZE**

Importante sessione formativa organizzata dagli agenti della Provinciale Sna di Pescara a favore della Fondazione degli architetti



I docenti: (da sin.), Marcello Bazzano, Romolo Marinelli e Marco Colombo

La sezione Provinciale Sna di Pescara ha organizzato il 17 giugno un seminario formativo gratuito per la Fondazione degli Architetti Chieti-Pescara dal titolo "Assicurazioni Super Bonus 110%: obblighi assicurativi e tutela legale in ambito professionale", grazie al quale la stessa ha potuto riconoscere due crediti formativi deontologici, o ordinistici, ai circa 200 professionisti partecipanti, erogati per il tramite della piattaforma formativa della fondazione.

Dopo il saluto del Presidente della Fondazione Dario Di Pretoro, si sono alternati nelle docenze il Coordinatore Regionale Sna Abruzzo e il Vice Presidente Provinciale di Pescara Romolo Marinelli, che hanno inquadrato il contesto normativo e la sua relativa evoluzione. A seguire, il Presidente provinciale Sna di Pescara nonché componente Esecutivo Nazionale con delega alla formazione Marcello Bazzano ha sviluppato l'argomento del mercato assicurativo e dei contenuti contrattuali dei prodotti. Ha concluso i lavori Marco Colombo, Componente Esecutivo Provinciale Sna di Pescara che ha trattato il tema della tutela legale in ambito professionale. L'esperienza formativa, che è stata costruita con la collaborazione degli architetti Dario Di Pretoro, Presidente della Fondazione e Debora Tinaro, è stata particolarmente apprezzata dai professionisti partecipanti. "Il modello formativo può essere replicato in altre province - ha affermato Marinelli - perché aiuta molto alla divulgazione dell'immagine di Sna e dei suoi iscritti, focalizzando l'attenzione sul ruolo sociale dell'agente di assicurazioni".

**20
GIU**

In Ga.Gi. si riaprono i giochi di potere



Gli ex presidenti del Gruppo agenti annunciano un parere legale (negativo) sulla legittimità della rielezione di Vincenzo Cirasola

Con una mail indirizzata ai componenti del Consiglio Direttivo, a firma di dieci colleghi facenti parte del consiglio stesso, è stata richiesta formalmente la convocazione dell'organismo di governo del Ga.Gi. ai sensi dell'art. 10 dello Statuto con all'ordine del giorno la presentazione del parere legale dell'avv. Matteo Ambrosoli sul tema della legittimità dell'elezione del Presidente Ga.Gi. avvenuta durante il Consiglio Direttivo svoltosi a Monopoli lo scorso 18 giugno.



Franco Domenico Staglianò,
Presidente Provinciale Sna Siena

Ricordiamo, dovere di cronaca, che nella notte tra il 18 e il 19 giugno il Consiglio Direttivo aveva eletto in terza votazione, quella che richiedeva la maggioranza assoluta (21 voti su 35 il risultato) Vincenzo Cirasola. A quella votazione, come prevede lo Statuto per coloro che abbiano già svolto almeno due mandati da Presidente, Cirasola non avrebbe potuto partecipare in quanto al suo ottavo mandato.

Senonché nella mattinata del 17 giugno l'assemblea congressuale aveva approvato l'abolizione degli articoli dello Statuto riguardanti il Fondo Pensione interno degli agenti Generali e secondo il parere dell'avv. Jader Ritrovato, comunque non esaustivo come premesso dallo stesso legale, esibito da Cirasola a ridosso della terza votazione, si configurava una novazione statutaria, con l'azzeramento del contascatti riguardante gli incarichi presidenziali ricevuti.

Da qui la richiesta di convocazione del Consiglio Direttivo richiesta tra gli altri dagli ex-vicepresidenti Stefano Maestri Accesi e Luca Capato che è stata accolta per il 21 luglio, sia pure con un ordine del giorno decisamente diverso da quello proposto dai richiedenti. Vedremo come andrà avanti la questione.

**24
GIU**

Nuova tappa, nuovo successo

Esiti molto positivi anche dalla tappa sarda del Tour Identity 2022

La tappa dell'Identity Tour 2022, svoltasi ad Arborea venerdì scorso 24 giugno presso il House Country Resort Congress, ha confermato l'ampio interesse generato dall'evento negli iscritti che sono pervenuti numerosi da ogni parte della Sardegna. Oltre settanta i partecipanti che sono rimasti seduti in platea fino alla fine dei lavori manifestando vivo interesse verso gli argomenti trattati dai relatori. Dopo il saluto di apertura introduttiva del Coordinatore Regionale Gianuario Poddighe in rappresentanza anche dei Presidenti provinciali presenti in sala e la relazione introduttiva del moderatore Roberto Bianchi, direttore del portale Snachannel e della testata L'Agente di Assicurazione sui temi dell'autonomia professionale e dell'autogoverno della categoria, si sono succeduti sul palco il consulente Domenico Fumagalli per parlare dei disegni di legge a tutela della figura dell'agente di assicurazione attualmente in discussione in Parlamento e Sergio Serbini Vicepresidente Sna e capo delegazione al tavolo per il rinnovo dell'Ana 2003 che ha esposto lo stato della trattativa con l'Ania. È stata poi la volta di Betty Ferraro, componente dell'Esecutivo Nazionale e dell'avv. Pasquale Santoro, consulente legale del Sindacato, entrambi in collegamento on line, i quali hanno approfondito la vexata quaestio della titolarità e della proprietà industriale del dato. Il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi ha quindi tenuto un lexis sindacale incentrata sul significato e la funzione dei due livelli della contrattazione, centralizzata di primo livello spettante allo Sna e decentrata di secondo livello di appannaggio dei Gruppi aziendali. L'incontro formativo si è concluso con l'intervento



Gianuario Poddighe
Coordinatore regionale
Sna Sardegna

La locandina
dell'evento
a cura di
Roberta Marcello



della Vicepresidente vicaria Elena Dragoni che ha illustrato i servizi offerti dall'Ente bilaterale Ebisep di cui è Presidente in rappresentanza degli agenti datori di lavoro.

28
GIU

Il fenomeno delle **TRUFFE** on line

►►► *L'attività dell'IVASS a contrasto dei siti irregolari*



Le raccomandazioni dell'Istituto di Vigilanza (Fonte Ivass)

Nella recente relazione sull'attività svolta nel 2021, l'Ivass fa il punto, fra l'altro, sul contrasto all'abusivismo assicurativo, fornendo e commentando i dati del diffusissimo fenomeno. L'Istituto ha diramato 21 comunicati con i quali ha segnalato 219 siti internet irregolari, di cui a oggi il 90% risulta offline, con un decremento del -9%, rispetto ai 241 del 2020.

Negli ultimi 3 anni ben 74 comunicati dell'IVASS hanno segnalato complessivamente 868 siti truffa. A occhio e croce il numero degli operatori legittimi – compagnie dirette e intermediari – che vedono polizze sul web in modo strutturato attraverso piattaforme, non arriva a eguagliare quello degli operatori truffaldini.

Trova pertanto ampio credito la proposta del Sindacato Nazionale Agenti di vietare la vendita on line di contratti assicurativi complessi, come sono, notoriamente, quelli del ramo auto. Una proposta di buon senso, che incontra, fra l'altro, la finalità dell'evoluzione normativa di settore, che pone il cliente e le sue esigenze al centro dell'attenzione e invoca, a gran voce, la necessità di una consulenza che nessun operatore del web è in grado di fornire. I consulenti per definizione e vocazione sono gli agenti e a loro deve essere affidato il compito di individuare le reali esigenze dell'utente, proporre le idonee soluzioni e contribuire alla diffusione di competenze e capacità critiche fra i cittadini.

29
GIU

GRANDE EVENTO formativo Sna

►►► *Convenuti a Monferrato gli iscritti Sna delle Provinciali di Alessandria, Asti, Biella, Milano, Novara, Vercelli, Verbano-Cusio-Ossola*

Le sezioni Provinciali Sna di Alessandria, Asti, Biella, Milano, Novara, Vercelli, VCO hanno organizzato per il giorno 29 giugno scorso un apprezzato evento formativo in presenza, presso l'Hotel Candiani a Casale Monferrato. Ha aperto i lavori Betty Ferraro Componente Esecutivo nazionale Sna con delega agli Accordi, che ha trattato il delicato argomento della titolarità dei dati e di proprietà industriale dei data base che li contengono. Marcello Bazzano, Componente EN con delega alla Formazione, ha illustrato la Parte IV del Regolamento 40/2018, con riferimento agli obblighi formativi e all'importanza della crescita culturale della categoria attraverso l'utilizzo dell'offerta formativa indipendenza del Sindacato.

Il Direttore Sna Andrea Bonfanti ed il componente EN Emiliano Ortellì hanno poi focalizzato il tema della consulenza nei rami danni, grazie all'utilizzo del comparatore Be Like You già a disposizione in forma gratuita nella versione basica, per tutti gli iscritti. Infine, l'intervento del Presidente nazionale Sna Claudio Demozi in materia di contrattazione di primo e secondo livello.



Elena Dragoni, Vicepresidente Vicaria Sna - Marcello Bazzano, Componente EN Sna

08
LUG

Covid-19, muore a Milano Claudio Vita



Il Sindacato esprime il proprio cordoglio alla famiglia del noto collega milanese



Claudio Vitale

Si è spento a Milano, a soli 59 anni, dopo avere tentato di opporsi con coraggio al nemico invisibile che continua a mietere vittime in tutto il mondo, Claudio Vitale storico agente plurimandatario lombardo. Uomo serio e leale, nonché professionista molto stimato dai colleghi, lascia la moglie e due figli ai quali va l'affettuoso saluto del Sindacato Nazionale Agenti.

12
LUG

L'evento itinerante dell'anno è un successo



Il Tour Identity 2022 prosegue a tappe ravvicinate il suo giro d'Italia

Il fittissimo calendario del Tour Identity 2022 ha toccato il 1 luglio la città di Otranto per la regione Puglia, il 6 Bentivoglio per l'Emilia Romagna, il 7 Firenze per la Toscana e il 12 Gradisca D'Isonzo per il Friuli Venezia Giulia, di fronte a platee molto numerose, a dimostrazione del fatto che gli argomenti posti all'ordine del giorno riscuotono l'interesse della categoria. I lavori sono stati sempre aperti dal saluto di accoglienza dei Coordinatori Regionali in rappresentanza delle rispettive regioni, Pietro D'Ambrosio (Puglia), Silvano Rinaldi (Emilia Romagna), Marco Del Medico (Toscana), Silvia Radetti (Friuli Venezia Giulia), i quali hanno fatto gli onori di casa anche a nome dei Presidenti provinciali. A seguire Roberto Bianchi, direttore del portale Snachannel e della rivista L'Agente di Assicurazione, ha svolto una relazione imperniata sull'autonomia professionale e sull'autogoverno della categoria. Si sono poi avvicendati sul palco il vicepresidente Sna Sergio Sterbini che ha esposto ai partecipanti le ragioni per cui si sono interrotte le trattative con l'Ania per il rinnovo dell'Ana 2003, l'avv. Gianluigi Malandrino, apprezzato consulente legale Sna, che ha trattato il tema dell'importanza dell'Accordo nazionale agenti e le violazioni messe in atto dalle compagnie e Domenico Fumagalli, consulente Sna, che si è soffermato sui principali contenuti dei due disegni di legge a tutela dell'agente di assicurazione presentati in Parlamento dal Sen. Andrea De Bertoldi e dall'On. Alessandro Pagano. Betty Ferraro, componente dell'Esecutivo Nazionale e Responsabile del Gruppo di lavoro Mandati agenziali e Accordi integrativi è intervenuta, sempre nella prospettiva dell'indipendenza imprenditoriale degli agenti, sull'autonoma titolarità dell'agente nell'utilizzo dei dati e sulla proprietà industriale dei data base che li contengono. Nelle tappe di Bologna e Firenze l'avv. Pasquale Santoro, consulente legale del Sindacato, collegandosi on online ha sostituito la collega Ferraro per esporre il cd. "Teorema del dato" di cui è autore.



Roberta Marcello
Responsabile Marketing di Sna,
ideatrice e organizzatrice del Tour Identity 2022

Ha sempre chiuso i lavori il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi con il suo atteso intervento sulla storia del sindacalismo e sulla funzione attribuita al negoziato di primo e di secondo livello nel quadro del modello italiano delle relazioni industriali. Una lectio magistralis che ha tenuto letteralmente inchiodati sulle sedie tutti gli agenti presenti ai quattro appuntamenti che hanno salutato l'esposizione con un lungo e partecipato applauso di piena condivisione.

Si tratta di un tour, organizzato con eccellente accuratezza da Roberta Marcello, Responsabile marketing del Sindacato, riguardate il rafforzamento dell'identità degli agenti, sta riscuotendo un consenso trasversale, anche perché dimostra che la prossimità dello Sna agli iscritti e l'intensa attività del Sindacato contribuiscono all'emancipazione prima di tutto culturale della categoria.

**13
LUG**

Parliamo ancora di legittima rappresentanza



Ai tavoli negoziali hanno diritto a sedersi soltanto i soggetti che effettivamente rappresentano una categoria

A quanti pensano che sia meglio riposizionarsi in pejus nei confronti della controparte, suggerisco di attendere a vendere la pelle dell'Orso (Sna) prima di averlo ucciso. L'attuale gruppo dirigente Sna mi sembra attrezzato al confronto sebbene, se avesse favorito di più il coinvolgimento sistematicamente di tutti gli iscritti e avesse adottato prese di posizioni e azioni sindacali con maggiore mobilitazione, avrebbe dimostrato con maggiore efficacia alla controparte il solido sostegno ricevuto dagli iscritti Sna alle posizioni che si manifestavano al tavolo delle trattative. Da sempre con il coinvolgimento, si ottiene una maggiore comprensione delle posizioni del gruppo dirigente, non consentendo ai "Gruppi agenti di manifestare la loro endemica debolezza strutturale nei confronti delle ri-

spettive mandanti". Ai Gaa chiedo nel contempo la disponibilità ad un confronto nella sede comune (che è la casa dello Sna) allo scopo di non regalare il nostro patrimonio di dati alle mandanti, con annessa proprietà industriale, non solo perché è sbagliato, ma perché lì si gioca il futuro della categoria, nel senso della libertà professionale e strategica, non facendo gentile omaggio del tutto alle imprese le quali, come obiettivo, hanno esclusivamente la disintermediazione del mercato. E qui arrivo ad un problema oramai ineludibile: sostenere e rivendicare una legge seria sulla rappresentanza e sulla rappresentatività. Non è infatti pensabile, né accettabile, che ad un tavolo negoziale siedano soggetti che poco o nulla hanno a che fare con la trattativa, in quanto già rappresentati da altri soggetti sindacali.



Filippo Guttadauro La Blasca

14
LUG

Inizia a Salerno il tour di SnaDigital



Numerosi gli ospiti e i colleghi partecipanti all'evento formativo



Angela Occhipinti
Componente EN Sna e Responsabile Sna Digital

Si è tenuta il 14 luglio a Salerno la prima tappa dell'evento intitolato "2022, cosa cambia per l'Agente di Assicurazione - Dal progetto Kda a Sna Digital e perché adottare un proprio modello organizzativo digitale". La giornata formativa è stata organizzata dalla locale Sezione salernitana e dal suo Presidente Luigi Laudati il quale, nel suo intervento, è riuscito a fare un esame e puntuale della situazione che stanno attraversando l'Agente e il Sindacato, comunque sempre a fianco delle tematiche più importanti per la categoria; così come l'argomento del giorno per comprendere meglio come declinare le norme nei nostri modelli agenziali in chiave digitale, fornire anche altre chiavi di lettura e casi pratici da applicare nelle proprie agenzie. L'avv. Nicola Tilli, il quale ha poi presentato

due casi pratici, di altrettante sentenze sulla proprietà industriale, argomento ripreso dalla componente dell'Esecutivo Nazionale Sna Betty Ferraro, Responsabile del Gdl Mandati agenziali e accordi integrativi. Nel suo intervento l'altro componente dell'EN Angela Occhipinti, Responsabile del Progetto Kda e Sna Digital, ha posto l'accento sull'importanza di intraprendere un modello digitale consapevole ed autonomo dai sistemi di compagnia. L'ultima parte dell'incontro è stata dedicata dall'ing. Angelo Ottaviani a enfatizzare quanto sia strategico per l'agente adottare un proprio modello organizzato dalla Privacy (GDPR) e declinare in chiave tecnologica alcuni strumenti normativi (Informativa privacy e precontrattuale, POG) strumenti tecnologici. L'ing. Antonio Bonsignore, in chiusura, ha presentato il progetto della firma elettronica avanzata definito da Sna.

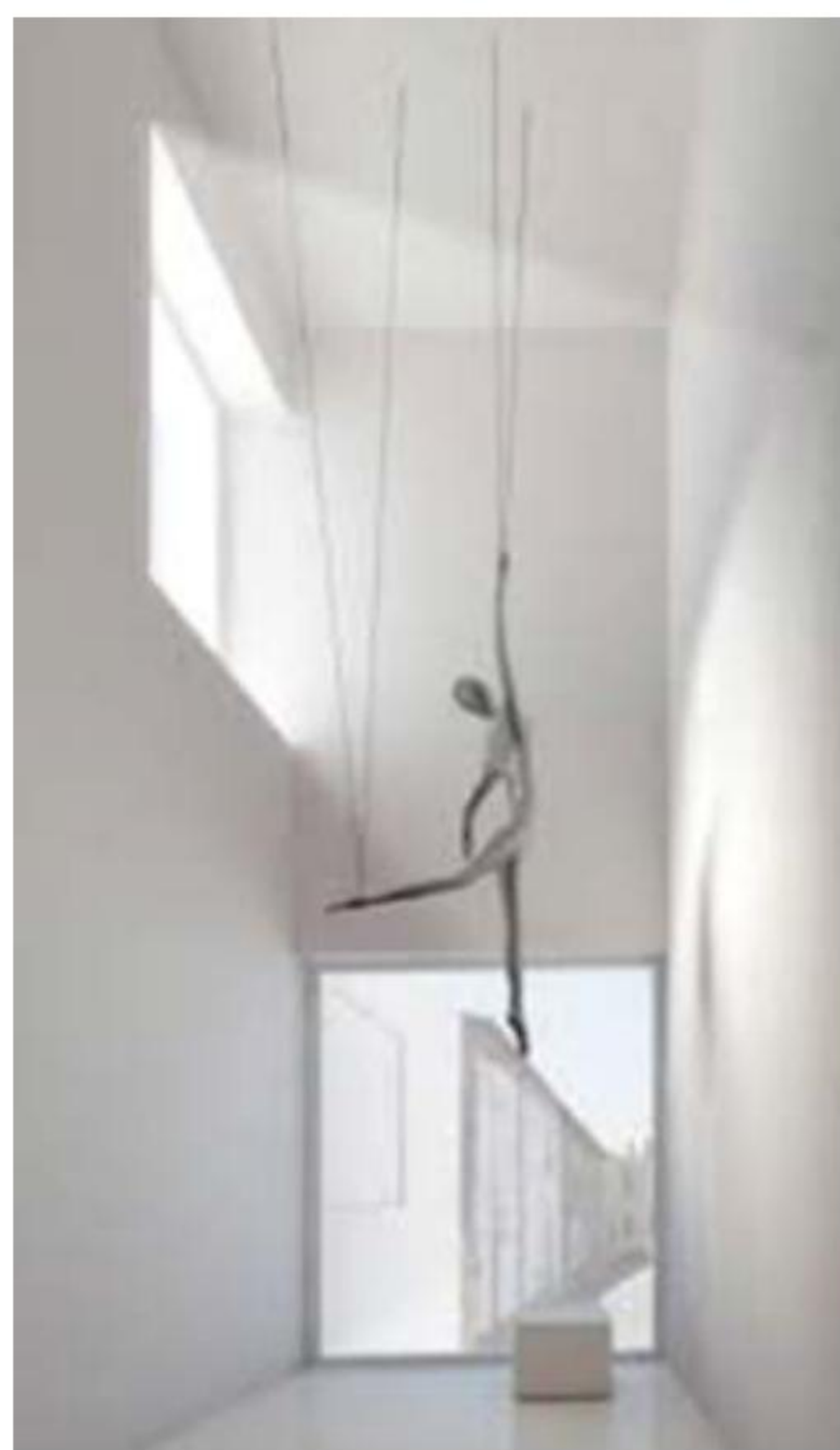
14
LUG

Amore e creatività

*MACLula **Domenico Fumagalli** e **Mariolina Mannia** realizzano una bellezza*

Nella Barbagia e nel suo cuore pulsante, Lula; due visionari uniti dal sentimento, dalla condivisione dell'arte, e dalla passione per un territorio magico come quello della Sardegna trasformano un sogno nella realtà. Mariolina e Domenico danno vita a MACLula.

La creatività è amore, una fonte di energia inesauribile, la stessa che ha unito nella vita e in questo meraviglioso progetto Domenico Fumagalli, già direttore Sna e nostro apprezzato consulente e Mariolina Mannia, collega impegnata da sempre nell'attività sindacale. Mariolina legata alla cultura e alla terra natia e Domenico con alle spalle un lungo percorso di formazione artistica sono incrollabili e con grande vigoria, insieme al giovane architetto veneto Luca Zecchin, trasformano tre edifici nel cuore di Lula con sapiente tecnica e materiali audaci, nel museo MACLula.



La coraggiosa analisi sui valori generali dell'arte, da parte di Domenico che ha indirizzato nella ricerca verso l'arte contemporanea, lo studio di idee nuove, per penetrare artisticamente la società attuale, si è incontrata con l'idea di Mariolina di continuare il dialogo e le relazioni con la comunità di Lula, un luogo che rappresenta la sua infanzia i valori della sua famiglia e lo Studio Murale, che da sempre è presente nei suoi progetti culturali e sociali.

MACLula è un museo esteso che abbraccia il paese di Lula e i suoi visitatori che sviluppa mostre di qualità e incontri con artisti residenti, convegni e altre attività di rilancio di un territorio incantato il cui spirito è stato sostenuto dagli abitanti e dalle autorità locali con entusiasmo crescente.



Mariolina Mannia e Domenico Fumagalli, ideatori del Mac Lula

UNITA'

Uniti si vince!

Iscriviti al Sindacato per la tutela dei tuoi diritti e per la salvaguardia della nostra categoria professionale.

**SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
SEMPRE AL TUO FIANCO**

14
LUG

L'Ivass che ho in mente

Il confronto con la rappresentanza degli agenti deve essere preventivo e rispettoso delle osservazioni espresse dalla categoria



Claudio Demozi
Presidente nazionale Sna

Sovente, confrontandosi con l'Istituto, che ormai presenta evidenti segni di bancarizzazione, cioè di integrazione di fatto nella logica progettuale ed operativa della Banca d'Italia, si ha l'impressione di trovarsi di fronte a soggetti che intervengono, in maniera invasiva, nei meccanismi di funzionamento di un assetto distributivo che non conoscono o che vorrebbero diverso da come è nella realtà.

Cominciando dalla riflessione sulla politica assicurativa del nostro Paese. A chi compete? Spetta all'Ivass determinare in quale direzione debba evolvere l'intermediazione professionale, oppure è compito del Ministero competente, della politica? Spetta davvero all'Istituto di Vigilanza contraddire, a volte, le disposizioni del Legislatore, attraverso lo strumento regolamentare?

È ancora ammissibile che, alla luce delle innovazioni organizzative, procedurali e commerciali che si sono verificate negli ultimi dieci anni in Italia, l'Ivass deleghi alle singole imprese assicuratrici il controllo sulle reti agenziali, per quanto attiene ad alcuni aspetti regolamentari e più in generale normativi? Ha un senso, in un mercato sempre più plurimandatario? Ha un senso, in presenza di imprese-agenzie sempre più indipendenti dalle Mandanti?

Perché l'Ivass, a volte, sembra sposare l'idea, aberrata anche dalle associazioni consumeristiche, di una semplificazione del linguaggio contrattuale basata sulla moltiplicazione delle pagine e dei documenti obbligatori, precontrattuali e contrattuali, che provoca una tale inflazione informativa da rendere incomprensibile, non solo il linguaggio, ma l'intero servizio assicurativo offerto? Perché Ivass non denuncia come 287 pagine contrattuali, magari inoltrate al cliente via e-mail, rendano qualsiasi polizza incomprensibile quanto invendibile in un mercato che voglia tenere al centro l'interesse del consumatore?

Perché ad Ivass sembra mancare il contatto con la realtà? Perché i suggerimenti, gli esposti, le indicazioni del Sindacato Nazionale Agenti su questi fronti non vengono presi nella dovuta considerazione, o comunque non sono seguiti da iniziative concrete dell'Ente preposto?

Le domande che precedono, non aiutano a delineare le caratteristiche dell'Ivass che avrei in mente, ma possono contribuire a mettere in evidenza, per lo meno, l'Ivass che non vorrei, cioè come Ivass non dovrebbe essere.

Ivass, gli Enti regolatori in genere, non dovrebbe costringere le Parti sociali a percorrere la strada del ricorso alla giustizia amministrativa per ridimensionare od eliminare norme inadeguate, dal gravoso impatto operativo sulla categoria agenziale.

Anche il Tribunale Amministrativo Regionale (TAR) del Lazio, nella Sentenza vittoriosa del Sindacato contro il Provvedimento 97 dell'Ivass, ha scritto che l'Istituto regolatore dovrebbe promuovere un preventivo confronto con i soggetti vigilati e tenere nella dovuta considerazione le osservazioni dei destinatari delle norme, fin dalla fase di iniziale progettazione delle norme medesime (testo tratto da Il Punto del Presidente del n. 142 de L'Agente di Assicurazione, ndr.).

**15
LUG**

Il dati NON MENTONO

La maggioranza dei reclami nel ramo Vita e nel ramo Rcauto riguarda la liquidazione dei danni

Nella relazione Ania 2022, vi è una parte in cui si analizzano i reclami ricevuti dalle imprese nel corso del 2021.

Reclami ricevuti dalle imprese italiane Anno 2021					Reclami ricevuti dalle imprese estere Anno 2021				
	Num.	peso %	Var. 2021/2020			Num.	peso %	Var. 2021/2020	
			%	Num.				%	Num.
R.C.Auto	32.092	41,2	-13	-4.800	R.C.Auto	5.840	39,0	43,7	1.776
Altri R. Danni	32.166	41,2	9,7	2.855	Altri R. Danni	5.699	38,1	-4,8	-290
Vita	13.757	17,6	-5,2	-748	Vita	3.421	22,9	36,3	911
Totale	78.015	100	-3,3	-2.693	Totale	14.960	100	19,1	2.397

Fonte: Ivass "Reclami ricevuti dalle imprese di assicurazione nel 2021 - Dati aggregati"

L'analisi del rapporto reclami/10.000 contratti ci informa come il canale distributivo che raccoglie più reclami nel settore vita sia quello bancario; nello specifico passiamo dal 15,16 di Arca vita che guida questa particolare, anche se non meritevole, graduatoria e dobbiamo scorrere fino alla 25ª posizione per trovare la prima compagnia rappresentata dal canale distributivo agenziale, si tratta di Alleanza assicurazioni che nel 2021 riporta un rapporto reclami/10.000 del 3,99.

Passando al ramo danni (esclusa la Rcauto), troviamo al primo posto la ArgoGlobal Spa, società che opera prevalentemente nel ramo professionale e che presenta un tasso di rapporto reclami/10.000, quello che però colpisce in questa area di prodotti è come la percentuale di reclami risulti dipendere in larghissima parte quasi sempre dall'area liquidativa. Per trovare una percentuale inferiore a 8 reclami su 10 di natura liquidativa, dobbiamo scorrere oltre la 26ª posizione.

Passando al ramo Rcauto, per la 2ª volta troviamo in vetta alla classifica una compagnia a componente distributiva quasi esclusivamente bancaria ed è oltretutto la stessa identica compagnia, ossia Arca assicurazioni. Anche nel caso della Rcauto, la motivazione principale dei reclami è dovuta quindi all'area delle liquidazioni sinistri. Possibile che proprio nel momento del bisogno del consumatore/cliente si creino degli intoppi? Il meccanismo dell'indennizzo diretto dovrebbe avere il fine di velocizzare il sistema liquidativo sinistri e ottenere così un risarcimento equo, ma leggendo i dati così non pare.

Durante la stesura di questo articolo ho anche cercato di approfondire un dato che potremmo definire piuttosto sospetto: secondo la relazione Ivass, le compagnie comunicano di archiviare ben il 55% dei reclami presentati; stiamo dicendo dunque che un reclamo ogni due è ritenuto infondato o non ammissibile dallo stesso soggetto che viene reclamato. Immaginate di trovarvi in un tribunale per chiamare in causa un soggetto che vi ha recato un danno. Bene ora alzate la testa e vedrete quella stessa persona seduta anche allo scranno del giudice; pensate che ci possa essere imparzialità e oggettività? Ma si sa che in Italia il conflitto di interesse non esiste e quindi anche questa gravissima anomalia rientra nella normalità.

20
LUG

Vucumprà assicurativo

Il fenomeno imperversante dell'abusivismo assicurativo e l'insolvenza della Vigilanza

Nella relazione sull'attività svolta nel 2021, l'Ivass fa il punto, tra gli altri temi, sul contrasto all'abusivismo assicurativo. L'Istituto rileva che "Il 2021 consegna dati leggermente più confortanti nel numero delle segnalazioni pervenute". Ma è il caso di dire che semmai sono solo meno sconcertanti!

Le truffe che si concentrano soprattutto – ma non solo – nel settore RCauto, il cui effetto criminoso si riflette nella società in generale, che subisce le conseguenze economiche e sociali di eventuali gravi sinistri non coperti da false polizze.

Sull'origine del fenomeno, che ha su internet il florido campo su cui quale insediarsi l'Ivass è veritiero affermando che "si sfrutta la percezione di un costo elevato da parte del consumatore e la semplicità di acquisto via web" e che vi è "un ricorso generalizzato allo strumento digitale per la ricerca e sottoscrizione di coperture assicurative a basso costo". Siamo alle solite il ricorso al web e la leva del prezzo non sono forse gli elementi comuni anche all'intermediazione delle compagnie e dei principali comparatori/venditori che operano legittimamente su internet? La differenza è minima, quasi invisibile per l'utente, perché limitata alla sottile linea che separa ciò che è illegittimo da ciò che non lo è.

Qual è il senso di un sistema che permette un criterio di vendita on line basato sull'offerta al ribasso? Si alimenta solo la possibilità, per i truffatori, di scatenarsi sulla pelle degli utenti.

Si ha la sensazione di una volontà di far carta straccia dell'esigenza di consulenza dell'utente! Va vietata la vendita on line delle polizze complesse, questa la sensata proposta del Sindacato Nazionale Agenti, radicale, ma risolutiva.



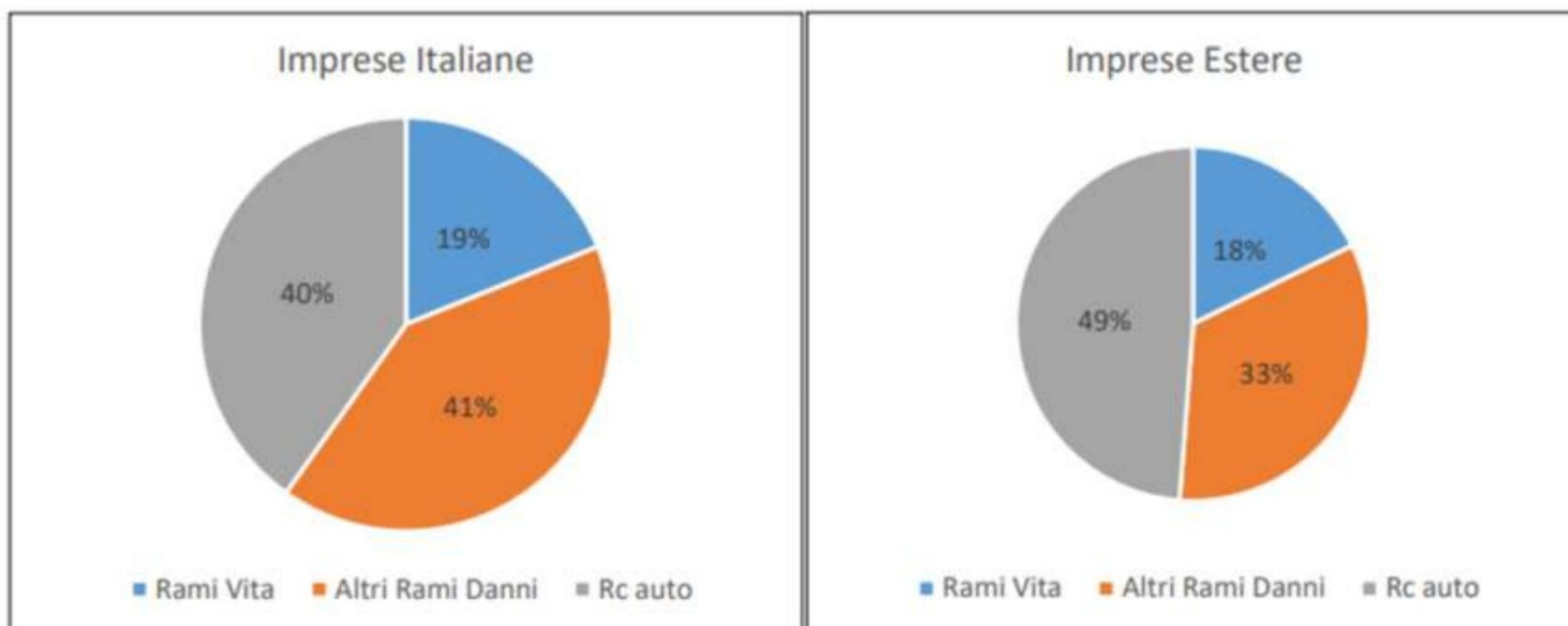
**Assicurazioni False:
solo nel mese di maggio,
segnalati 20 siti irregolari**

29
LUG

L'universo degli esposti assicurativi



I consumatori subiscono i maggiori disagi nel momento del sinistro



Fonte: Ivass (Reclami ricevuti dalle imprese di assicurazione nel 1° semestre 2022)

La relazione Ania 2021 restituisce l'analisi del rapporto reclami evidenziando, senza molte sorprese per gli addetti ai lavori, che il canale distributivo più soggetto a reclami nel settore vita è proprio quello bancario; nello specifico Arca vita che guida questa particolare immeritevole graduatoria con il 15,16/10.000 per trovare la prima compagnia rappresentata dal canale distributivo agenziale dobbiamo scorrere fino alla 25ª posizione, dove Alleanza assicurazioni ha un rapporto reclami del 3,99. Passando al ramo danni, al primo posto la ArgoGlobal Spa, società che opera prevalentemente nel ramo professionale. Quanto al ramo Rcauto, per la 2ª volta troviamo in vetta alla classifica una compagnia a componente distributiva quasi esclusivamente bancaria, per di più la stessa che ha l'inglorioso primato nel Vita, Arca assicurazioni.

Ciò che però colpisce in questa graduatoria è che i reclami sono riferiti alla liquidazione sinistri, l'ambito più delicato, cosicché nel momento del bisogno il consumatore/cliente incontra i maggiori disagi. Vi è di più però, ed è quantomeno sospetto: secondo la relazione Ivass, le compagnie comunicano di archiviare il 55% dei reclami presentati.

Di fatto un reclamo ogni due è ritenuto senza fondamento o non ammissibile dallo stesso soggetto che viene reclamato, nel pieno principio di imparzialità e oggettività. O no?

**30
LUG**

C'è chi ride (le compagnie) e chi piange (gli agenti)



Gli indicatori finanziari del mercato giustificano la richiesta di un cospicuo aumento dei capitoli provvigionali

Come noto, il Roe è la misura sintetica che calcola il profitto ottenuto dagli azionisti. Quello fatto registrare dalle compagnie italiane nel 2020 nei rami danni è stato del 14,5%, 4,3 punti percentuali in più rispetto all'anno precedente quando era comunque del 10,2%, mentre quello del 2021 si è per così dire "fermato" al 8,1%, confermando un andamento più che favorevole e in linea con la media europea.

Il mercato assicurativo italiano ha poi segnato un altro significativo risultato in termini di gestione assicurativa, dal momento che anche il combined ratio, ovvero l'utile tecnico del settore (rapporto tra onere per i sinistri + costi di gestione e premi incassati), è stato nel 2021 dell'87,9% e nel 2020 dell'84,2% ai quali va sommato l'utile finanziario derivante dai capitali investiti.



Fonte: Rapporto annuale Ania 2021 e Relazione annuale Ivass 2022

L'industria assicurativa gode pertanto di una florida situazione finanziaria tanto florida, come confermano i dati sull'utile netto degli ultimi anni, da giustificare l'invito pressante rivolto dal Presidente nazionale Sna Claudio Demoizzi ai Gruppi agenti affinché intavolino con le rispettive mandanti una trattativa seria per ottenere l'aumento delle provvigioni di mandato, non sotto forma di incentivo o di premio produzione, ma come riconoscimento del lavoro professionale svolto dall'agente e dalla sua sottorete commerciale, nonché come remunerazione del lavoro amministrativo e gestionale scaricato dalle imprese sulle agenzie.

6,7 Mld € utile netto fatto registrare nel 2021

8,6 Mld € utile netto fatto registrare nel 2020

09
AGO

Rcauto, 5 milioni di MULTA a Generali e UnipolSai



L'Agcm sanziona le due compagnie leader per pratiche scorrette e per violazione del Codice del Consumo



L'Autorità garante della concorrenza e del mercato ha sanzionato UnipolSai Assicurazioni e Generali Italia per aver adottato pratiche commerciali scorrette nella fase di liquidazione dei danni Rcauto, in violazione del Codice del Consumo.

È la stessa Antitrust a comunicare di aver irrogato a ciascuna compagnia una sanzione di 5 milioni di euro, il massimo edittale consentito, "in considerazione della gravità e della durata della pratica".

Secondo l'Authority le due società "hanno reso difficoltoso per i clienti l'accesso al fascicolo del sinistro e hanno omesso informazioni rilevanti sull'ammontare del rimborso o sul suo rifiuto" mettendo in atto "condotte ingannevoli e aggressive" ed attuando "comportamenti dilatori, ostruzionistici e/o di ingiustificato rifiuto, in relazione all'esercizio del diritto del danneggiato di accesso al fascicolo del sinistro".

Il Presidente nazionale dello Sna Claudio Demozzi ha evidenziato come "la rilevanza della decisione dell'Antitrust sia altissima in quanto il provvedimento interessa due compagnie leader in Italia, che insieme contano un terzo del mercato Rcauto. Stupisce - aggiunge Demozzi - che la politica e l'Autorità di vigilanza non facciano della qualità del servizio e della trasparenza nella gestione dei sinistri il loro cavallo di battaglia. Questi temi sono più importanti, per i cittadini-consumatori, del prezzo delle polizze, argomento quest'ultimo che ormai sembra monopolizzare l'interesse sia della politica che dell'Ivass".

13
AGO

Due premi di laurea istituiti presso l'Università di Padova



Grande apprezzamento del Presidente Sna per l'iniziativa della Sezione Provinciale padovana

La sezione Provinciale Sna di Padova ha promosso il bando per l'assegnazione di due premi di laurea alla memoria di Pierluigi Manzoni, storico presidente del sodalizio veneto, molto stimato da tutti gli associati al Sindacato, scomparso meno di un anno fa. Tale iniziativa si inserisce nelle celebrazioni per gli 800 anni dell'Università degli Studi di Padova. "Un'occasione unica - ha sottolineato il presidente della Provinciale Sna, Massimo Pegoraro - per ricordare un collega ed un amico che ci ha lasciati e al contempo per dare



Massimo Pegoraro
Presidente provinciale Sna Padova

lustrò alla nostra professione di agenti di assicurazione". Il bando dei premi di laurea "Pierluigi Manzoni" è rivolto a donne e uomini di età non superiore ai 30 anni alla data di pubblicazione del bando, che abbiano conseguito presso l'Università di Padova un titolo di laurea magistrale o magistrale a ciclo unico in qualsiasi ambito disciplinare nel periodo tra il 1° gennaio 2021 e il 17 dicembre 2022, e che abbiano indagato con la loro tesi il modo in cui i cambiamenti tecnologici, economici e sociali impattano sull'organizzazione e la gestione delle attività assicurative e sulla professione di agente assicurativo.

Due i premi dell'importo lordo di 1.500 euro ciascuno.

Un forte "apprezzamento personale per la lodevole iniziativa della storica sezione Sna di Padova" è stato espresso dal Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi.

17
AGO

INSURTECH **e fantassicurazione**



Un esercito di smanettoni uniti dal tentativo (non ancora riuscito) di scavalcare gli agenti



Fintastico.com annuncia a tutta pagina che "Con pochi click è possibile siglare una polizza quando e dove si vuole", in virtù del fatto che le polizze istantanee, la nuova via del settore assicurativo, possono essere acquistate dal cliente all'insorgere del bisogno e con la massima semplicità, da smartphone o da qualsiasi altro device. Fa eco Responsa: "gli utenti oggi vogliono gestire tutto da smartphone e tablet e avere la possibilità di accedere a ogni prodotto o servizio in mobilità e in autonomia, senza doversi rivolgere a

terzi, senza dover aspettare e soprattutto senza doversi scomodare". Network Digital 360 partecipa al dibattito sentenziando che uno dei temi chiave per il settore dell'insurtech è rappresentato dalla sharing economy e va oltre: "qualcuno prevede una fine della figura dell'agente: robo-advisor e chatbot dotati di intelligenza artificiale, sostituiscono già ora i broker tradizionali, questo è certo per un buon numero di nuove tipologie di polizze, per esempio quelle consumer on-demand".

Quanto vale in termini di montepremi complessivo questa impressionante rivoluzione imperniata sulla tecnologia evoluta dei portali insurtech, ovvero quanto conta la moda delle instant-insurance, delle open-insurance, delle micro-insurance, della sharing insurance, della homeflix nel panorama assicurativo italiano in termini di portafoglio assicurativo? Poco più che zero assoluto e se mi permettete di fare una previsione, conterà quasi niente anche nel futuro, perché gli italiani continueranno a sentire ancora molto a lungo il bisogno di ricevere la consulenza e l'assistenza degli agenti professionisti, del loro personale di agenzia e delle loro sottoreti commerciali.

Insomma, si tratta di un polverone - si badi bene declinato rigorosamente in inglese che fa molto figo - sollevato a bella posta da una moltitudine di geni della tastiera che non hanno mai visto una polizza in vita loro e proprio per questo sperano di trovare la formula magica per soddisfare il desiderio irrefrenabile dell'industria assicurativa di fare a meno degli agenti.

29
AGO

Un comportamento che lascia SBALORDITI

▶▶▶ *Ivass gestisce in modo anomalo il reclamo di un assicurato*

L'ufficio sinistri della compagnia, tanto per cambiare, spedisce all'assicurato un assegno di importo inferiore rispetto al danno lamentato, senza fornire alcuna spiegazione e senza esporre il calcolo del risarcimento liquidato. Il cliente cerca ripetutamente, senza successo, di mettersi in contatto con il liquidatore e alla fine, si rivolge al suo agente di fiducia annunciando il ricorso a un avvocato. L'agente consiglia di segnalare il caso alla direzione della compagnia (del gruppo Generali, ndr), nonché all'Ivass affinché sia accertato se si tratti di una situazione anomala o di un modus operandi adottato come standard da quello specifico ufficio sinistri.

Parte, dunque, la segnalazione di reclamo, mediante lettera raccomandata indirizzata alla direzione della compagnia ed all'Ivass.

Dopo due mesi di attesa, il cliente apprende che l'Istituto di vigilanza avrebbe ricevuto la raccomandata e l'avrebbe rifiutata con la dicitura "non di competenza Ivass". Difficile da credere, se non fosse che il tutto è puntualmente documentato.

Nel frattempo, grazie all'intervento dell'agente, la compagnia ha saldato il suo debito, ma all'assicurato rimarrà certamente la sensazione di essersi scontrato contro un "muro di gomma", del quale sembra far parte anche l'Istituto di vigilanza (Ivass), cioè l'Ente preposto alla tutela del consumatore nel rapporto con l'industria assicurativa.

Per il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi "questo comportamento lascia sbalorditi; mi auguro che Ivass approfondisca la questione e faccia in modo che in futuro qualsiasi comunicazione venga regolarmente protocollata e lavorata; la vicenda ha dell'incredibile. Speriamo si tratti - conclude Demozzi - di un caso isolato. Tuttavia, mi chiedo se un agente si comportasse in questo modo, al ricevimento di un reclamo, a quali conseguenze andrebbe incontro?".

Le altre Autorità e le loro competenze

Le altre Autorità di controllo che esercitano la vigilanza su intermediari bancari e finanziari per profili diversi di competenza sono:

Per i servizi di investimento	<u>CONSOB</u> Via G. B. Martini, 3 - 00198 Roma
Per i servizi bancari	<u>BANCA D'ITALIA</u> Via Nazionale 91 - 00184 Roma
Per i Fondi Pensione	<u>COVIP</u> Piazza A. Imperatore, 27 - 00186 Roma
Per l'attività svolta da agenti e mediatori creditizi	<u>OAM</u> Piazza Borghese, 3 - 00186 Roma
Per la materia di concorrenza e pratiche commerciali scorrette	<u>AGCM</u> Piazza G. Verdi, 6/a 00198 Roma
Per la materia di corretto trattamento dei dati e di rispetto dei diritti delle persone connessi all'utilizzo delle informazioni personali.	<u>Garante per la protezione dei dati personali</u> Piazza di Monte Citorio, 121 - 00186 Roma

A chi inviare reclamo?

Se si ha un problema con un'impresa di assicurazione, la prima cosa da fare è inviare un reclamo direttamente all'**impresa** interessata.

Ogni impresa di assicurazione, infatti, ha un Ufficio Reclami ([UFFICI RECLAMI IMPRESE ITALIANE](#) [UFFICI RECLAMI IMPRESE ESTERE](#)) tenuto ad esaminare e valutare le lamentele della propria clientela e che deve fornire la risposta entro 45 giorni dalla ricezione del reclamo.

Fonte: Ivass "Presentazione dei reclami"

04
SET

Perché **AFFILARE LE ARMI** contro il Preventivass

►►► *Tutti pronti a sostenere un nuovo ricorso al Tar*

Siamo alle solite, nonostante le dichiarazioni rilasciate a suo tempo dal Presidente dell'Ivass Luigi Federico Signorini riguardanti la necessità di limitare al minimo la burocrazia che opprime il settore assicurativo, l'Istituto ha tradotto il diritto del consumatore di ricevere un'informazione corretta e trasparente nell'ennesimo nodo scorsoio. Ci riferiamo naturalmente al Regolamento 51 che prevede a carico degli agenti e, si badi bene, non anche dei broker, dei produttori diretti delle compagnie e dei subagenti, l'obbligo di consegnare al cliente che deve stipulare o rinnovare una polizza Rcauto i preventivi dei contratti base offerti dalle compagnie di cui l'agente ripete il mandato, elaborati utilizzando il Preventivatore pubblico realizzato da Ivass e Ministero dello Sviluppo Economico e di conservarne per cinque anni relativa dichiarazione di ricevuta firmata dall'assicurato. Si tratta evidentemente di una chiara disparità di trattamento nei confronti degli agenti rispetto ad altri intermediari che svolgono analoga attività di raccolta, che comporterà procedure gestionali e oneri amministrativi capaci di frenare la diffusione del plurimandato e, più in generale, di portare un colpo potenzialmente mortale alle agenzie. Ma ciò che più conta in chiave sociale, la disposizione dell'Autorità, mostrerà la sua completa inutilità in quanto ai consumatori interessa il costo del contratto comprendente le garanzie che lo rendono coerente con le proprie effettive esigenze assicurative e non già il prezzo di preventivi standard che assai pochi sottoscriverebbero perché incompleti e quindi inadeguati.

Costi alle stelle soprattutto per i plurimandatari, intasamento durante i picchi di lavoro, rischi di nullità contrattuale che potrebbero condizionare il risarcimento dei danni subiti a seguito di incidente, un guazzabuglio dai risvolti rovinosi dal quale non si esce se non azzerando i disposti del Regolamento 51 e ristabilendo la normalità.

Teniamoci quindi pronti ad appoggiare con forza un nuovo ricorso al Tar del Lazio, a sostenere ogni forma di disobbedienza civile, a incatenarci se necessario di fronte al Parlamento per far valere i nostri diritti.



**06
SET**

Lo Sna fa di nuovo ricorso al Tar

Dalla categoria spinte continue verso l'autogoverno e l'autogestione

Per la seconda volta in soli due anni lo Sna del Presidente Claudio Demozzi ha dovuto fare ricorso alle vie giudiziarie per tutelare gli interessi delle agenzie assicurative italiane, stavolta rispetto a un Provvedimento, il n. 51, dell'IVASS che lascia sconcertati.

"L'Istituto di Vigilanza – ha detto il Presidente Demozzi – sembra aver trascurato completamente le modalità operative del canale distributivo italiano, le agenzie indipendenti, che intermedio più dell'80% del mercato Rcauto e più del 70% del mercato rami danni nel nostro Paese, imponendo nuovi adempimenti burocratici che hanno davvero poco senso e che non favoriscono certo i consumatori, ma arrecano grave danno agli Agenti ed all'industria delle assicurazioni", Il ricorso al Tar mette in diverse anomalie che potrebbero convincere i Giudici sull'illegittimità di alcune disposizioni, come la sperequazione tra soggetti analogici visto che, ad esempio, i broker ed i subagenti chiari esentati dai nuovi adempimenti obbligatori. "Ci dispiace che l'IVASS non abbia tenuto conto delle nostre segnalazioni e raccomandazioni – ha proseguito Demozzi – siamo la più grande Rappresentanza degli intermediari assicurativi in Italia, tra le maggiori in Europa, eppure l'Autorità di settore a volte sembra chiusa nella propria torre d'avorio, impermeabile a qualsiasi confronto costruttivo con i soggetti vigilati. Anche per questo dagli Iscritti giungono pressanti richieste di spingere sull'acceleratore verso un sistema di autogoverno della Categoria".



Tribunale amministrativo regionale (TAR) del Lazio

**12
SET**

La solidarietà degli agenti Sna di Carbonia-Iglesias



Donati i presidi per la prevenzione del Covid alle associazioni di volontariato

Con una breve cerimonia sulla grande piazza Roma a Carbonia, gli agenti della locale sezione provinciale Sna hanno voluto mostrare la loro solidarietà alle organizzazioni locali di volontariato Soccorso Iglesias e As.Vo.C. Carbonia, operative nel territorio del Sulcis.

Ai rispettivi presidenti delle due associazioni, Fernando Nonnis e Francesco Murroni, che hanno guidato le delegazioni dei volontari, giunti con alcuni dei mezzi operativi in dotazione, è stata consegnata una fornitura di mascherine, disinfettanti e tamponi antigenici rapidi per la diagnosi del virus Sars-Cov2.

Ai volontari e ai rappresentanti della stampa presenti alla cerimonia è stata consegnata da Paolo Bullegas, Presidente Provinciale Sna e componente dell'Esecutivo Nazionale una cartellina contenente i principi professionali fissati nella Carta dei Valori del Sindacato nazionale agenti.

Bullegas ha concluso l'evento con un plauso rivolto ai colleghi che hanno contribuito a rendere possibile l'iniziativa: Claudia Amatiello, Francesca Caboni, Silvia Cancedda, Maura Cinesu, Antonella Corda, Carlo Mascia, Carla Naseddu, Mauro Saba, nonché i vicepresidenti provinciali Elio Cancedda e Mauro Pomata.



Iglesias
al centro **Paolo Bullegas**
Componente EN e Presidente
Provinciale Sna
di Carbonia Iglesias



Iglesias
Il kit dei prodotti donati
dalla Provinciale Sna
di Carbonia Iglesias



Il momento
della consegna
dei presidi sanitari

13
SET

Il Comitato dei Gaa sostiene con forza l'azione sindacale



Tutti pronti a sostenere un nuovo ricorso al Tar

Dario Piana
Presidente del Comitato
dei Gaa Sna



Salvatore Palma
Vicepresidente del Comitato
dei Gaa Sna



Quella di martedì 13 settembre a Milano, è stata una riunione del Comitato dei Presidenti e dei Rappresentanti dei Gaa che ha segnato un cambio di passo nel rapporto sinergico con lo Sna. La relazione introduttiva del Presidente Dario Piana è stata infatti molto chiara nel delineare le priorità, a partire dall'annosa questione della titolarità e della proprietà industriale dei dati raccolti dalla clientela e dalle ricadute potenzialmente devastanti del Regolamento 51 che obbliga gli agenti ad utilizzare il Preventivatore Ivass prima di emettere o rinnovare i contratti Rcauto. Altrettanto netta la sua esortazione riguardante la "necessità di compattare le forze e di allargare le difese, stabilendo quali siano le cose concrete che possono essere fatte per neutralizzare i pericoli corsi dalla categoria".

Il Vicepresidente Salvatore Palma ha esortato a "riflettere se il vero pericolo risieda nel tentativo delle mandanti di prendere contatti diretti con le sottoreti e il personale di agenzia, di appropriarsi della gestione complessiva del dato per rivolgersi direttamente al cliente, di ridurre drasticamente il numero di agenti, di invertire i flussi di cassa incassando i premi sui propri conti correnti e se queste scelte aziendali costituiscano i diversi tasselli di una stessa strategia volta a disintermediare il mercato anche nel presidio del territorio". Numerosi e puntuali gli interventi dei Presidenti di Gruppo che hanno dimostrato un'ampia unità di vedute e, quello che più conta, di intenti allo scopo di tutelare la titolarità autonoma nell'utilizzo dei dati e la proprietà dei data base che li contengono, imperniati sull'analisi dei bisogni espressi dalla clientela nella fase precontrattuale, ma anche di contrastare l'utilizzo obbligatorio del Preventivass. Ne è conseguito l'impegno unanime a sostenere ogni azione il Sindacato intenda mettere in atto per salvaguardare i diritti degli agenti.

Una sorta di ultimatum è stato poi indirizzato dalla platea dei Presidenti di Gaa all'Ivass in ordine alla liceità dell'attività svolta dalle Mutue rispetto alla quale l'Autorità procrastina da troppo tempo la pronuncia di un parere vincolante.

I Presidenti intervenuti, rappresentanti nell'occasione oltre i $\frac{3}{4}$ del mercato, hanno espresso infine la volontà di costituire una delegazione dedicata a mettere a punto, di concerto con i vertici del Sindacato, gli strumenti più idonei a sostenerne l'attività in sede istituzionale e politica. Il Presidente nazionale Claudio Demozzi al termine dell'incontro è detto "molto soddisfatto degli esiti scaturiti dal dibattito" e certo che sia "possibile imprimere una svolta al movimento sindacale, proprio a partire dal rapporto di cooperazione preventiva tra i negozianti di primo e di secondo livello".

19
SET

Fonage **AUMENTA** le pensioni degli agenti



*I risultati finanziari mettono a tacere tutti i detrattori
e la Covip autorizza le nuove prestazioni pensionistiche*



Francesco Libutti
Presidente Fonage

"Rispettiamo sempre gli impegni ed in ogni caso ce la mettiamo tutta per mantenere le promesse!". Esordisce così il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi, per confermare la notizia riguardante l'approvazione da parte di Covip (Commissione di vigilanza sui fondi pensione) del nuovo piano di riequilibrio del Fonage, il Fondo pensione cogestito dagli agenti di assicurazione professionisti che, sotto la guida del presidente Francesco Libutti, da alcuni anni sta conseguendo risultati gestionali che hanno ben pochi precedenti e che soprattutto hanno permesso di predisporre un piano di ripartizione degli utili a favore degli iscritti al Fonage. "Il mio ringraziamento - ha proseguito Demozzi - va a tutto il Consiglio di amministrazione del Fondo composto da Francesco Libutti, Roberto Pisano e Guido Ferrara per quanto attiene alla quota agenti

e ai rappresentanti dell'Ania (Stella Aiello, Franco Ellena, Massimo Nicoletti, ndr). È un successo che ci rende orgogliosi e che conferma che la salute e la solidità del Fondo sono ormai un fatto acquisito", ha affermato con orgoglio Libutti. La variazione delle rendite sarà operativa dal 1° gennaio 2022 e non si escludono ulteriori miglioramenti nel prossimo futuro.

19
SET

SnaForm lancia il "Progetto Crescita Professionale" **DEDICATO ESCLUSIVAMENTE** ai Quadri sindacali e dei Gruppi agenti

Negli ultimi anni lo Sna, per il tramite di SnaForm, ha intrapreso relazioni con il mondo della cultura universitaria per consentire la realizzazione di percorsi di crescita professionale adeguati alla continua trasformazione del mercato. "In particolare - sottolinea Marcello Bazzano, componente dell'Esecutivo Nazionale Sna con delega alla Formazione - la recente collaborazione perfezionata tra il nostro Sindacato e l'Università degli Studi di Firenze - Dipartimento di Scienze Giuridiche, docente di riferimento prof.ssa Sara Landini, ha permesso di poter allestire circa 30 ore di aggiornamento professionale a contenuto giuridico normativo, gratuito, valido ai fini Ivass e certificato dalla piattaforma formativa Sna. Tale sessione - prosegue Bazzano - è riservata esclusivamente a tutti i Quadri del Sindacato, ai componenti il mitato dei Gruppi agenti aderenti Sna e alle modalità relative Giunte".

Da oggi 29 settembre è possibile iscriversi alla prima lezione e scegliere tutta la materia o solo alcuni degli argomenti oggetto di interesse.



Prof. Sara Landini
(sesta da sinistra tra Claudio Demozzi e Marcello Bazzano)

20
SET

Salute della donna e assicurazione

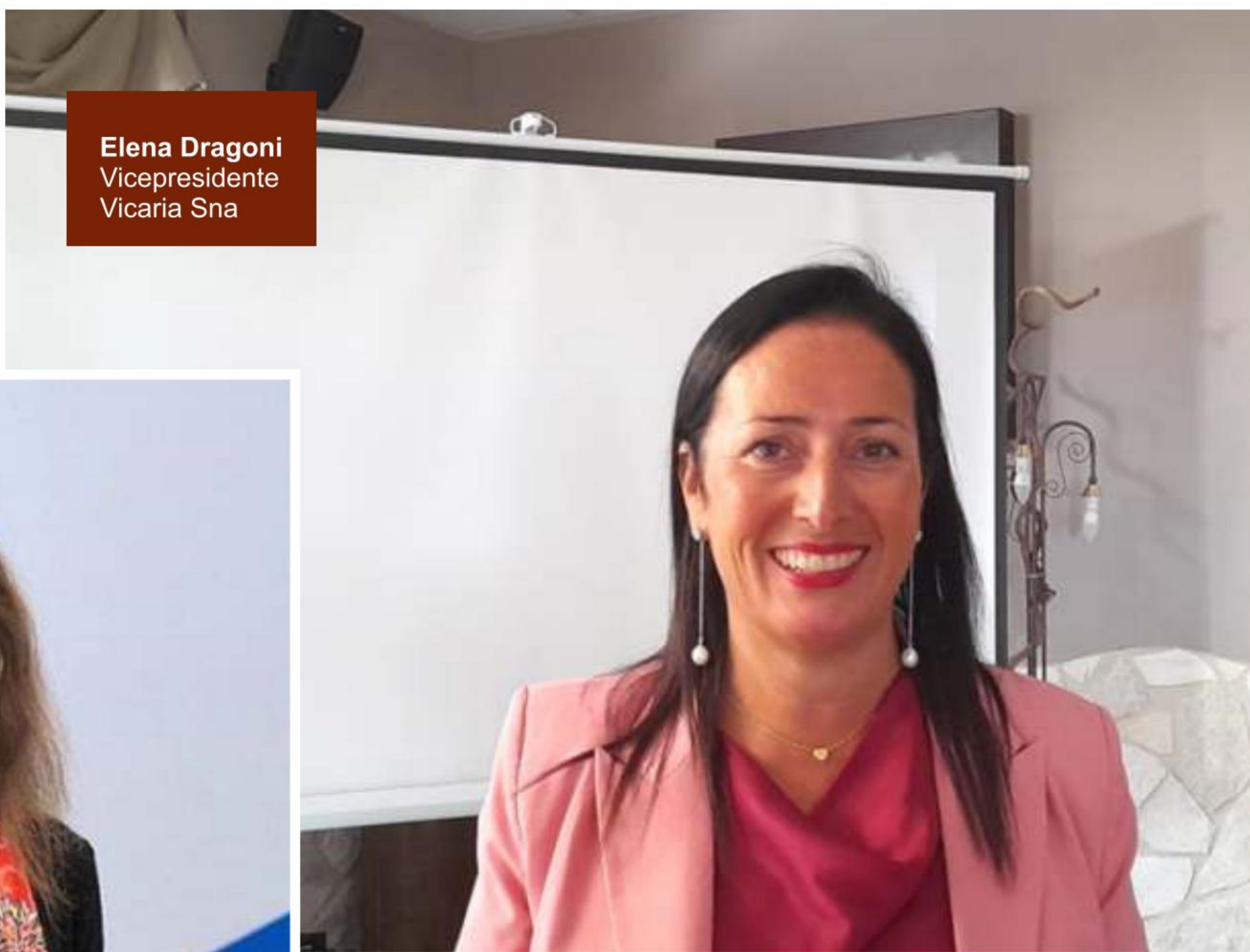
►►► *Importante evento organizzato dall'Università di Firenze nel quadro delle iniziative EduFin 2022*

Nell'ambito del Mese dell'Educazione Finanziaria - EduFin 2022, è stato programmato a Firenze un evento di grande rilevanza sul tema "Salute della donna e assicurazione. Prevenzione, monitoraggio, salute riproduttiva e invecchiamento". Promotori dell'iniziativa la prof.ssa Sara Landini del Dipartimento di Scienze Giuridiche – DSG, la dott.ssa Daniela Marcello e il dott. Francesco La Fata del Dipartimento di Scienze per l'economia e l'impresa entrambi dell'Ateneo del capoluogo toscano. Si tratta di un seminario nell'ambito del corso di Diritto privato dell'economia avente ad oggetto l'analisi dell'attuale panorama nazionale relativamente alla diffusione di prodotti assicurativi e/o comunque l'adozione di equivalenti strumenti di prevenzione e monitoraggio da parte della popolazione femminile italiana. Molto apprezzata la relazione svolta da Elena Dragoni, Vicepresidente Vicaria Sna la quale ha sottolineato la scarsa presenza di agenti di sesso femminile iscritte al Rui, appena il 13,5% del totale, a fronte di una netta prevalenza, l'83%, di donne tra i dipendenti di agenzia.

Ha poi informato che soltanto il 7% delle famiglie italiane ha sottoscritto una polizza sanitaria e/o infortuni, mentre 24,6 milioni di nuclei familiari restano scoperti.

La Dragoni ha proseguito auspicando "un patto Stato-Privati che consenta alle imprese di assicurazioni di elevare il livello dei servizi offerti nell'ambito del cosiddetto welfare sanitario, ma anche un trattamento fiscale più favorevole". "Sarebbe inoltre necessario – ha concluso – che i produttori elaborino innovative proposte più innovative che intercettino il bisogno di prevenzione, in particolare delle donne".

Elena Dragoni
Vicepresidente
Vicaria Sna



Prof.ssa Sara Landini
Docente Università degli Studi di Firenze

**24
SET**

L'EVENTO DELL'ANNO del Sindacato

*A Busto Arsizio e a San Michele all'Adige
si rinnova il grande successo dell'Identity Tour di Sna*



Un momento
del Tour di Busto Arsizio



Un momento
del Tour di San Michele all'Adige

Le tappe di Busto Arsizio del 22 settembre scorso, svoltesi presso il prestigioso Centro Convegni dei Molini Tramogge, e di San Michele all'Adige del 23 settembre scorso, ospitata nella splendida Cantina Rotari, hanno fatto registrare un'affluenza record di poco inferiore, in entrambi i casi, agli 80 partecipanti e confermato l'interesse generato dal road show del Sindacato negli iscritti delle due regioni Lombardia e Trentino Alto Adige. Dopo l'apertura dei Coordinatori Regionale Nicola Vitali a Busto e di Alessandro Mich a San Michele, anche in rappresentanza dei numerosi Presidenti provinciali presenti in sala, il moderatore Roberto Bianchi, direttore del portale Snachannel e della testata L'Agente di Assicurazione, ha introdotto i lavori relazionando sui temi dell'autonomia professionale e dell'autogoverno della categoria. Si sono poi succeduti sul palco il consulente Sna Domenico Fumagalli per parlare dei due disegni di legge a tutela della figura dell'agente di assicurazione, l'uno a firma del Sen. Andrea De Bertoldi e l'altro dell'On. Alessandro Pagano, presentati in Parlamento e, dopo di lui, l'avv. Gianluigi Malandrino per approfondire gli aspetti riguardanti l'importanza rivestita dall'Ana nella contrattazione collettiva, le sue ricadute sui contratti di agenzia e le violazioni messe in atto dalle compagnie durante l'esercizio del mandato e dopo la sua cessazione. Il Presidente del Comitato dei Presidenti di Gruppo, non presente a San Michele all'Adige a causa di impegni precedentemente assunti, ha poi svolto un'approfondita analisi sull'importanza del rapporto sinergico tra Sindacato e Gaa. Betty Ferraro, componente dell'Esecutivo Nazionale Sna ha poi svolto un'interessante disamina riguardante la corretta gestione del dato, la titolarità autonoma e soprattutto la proprietà industriale della banca dati della clientela.

Il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi ha quindi concluso i lavori dei due eventi tenendo appassionanti "lezioni" sulla funzione sociale dei sindacati in Italia, nonché sulle distinte quanto complementari attribuzioni fornite ai due livelli della contrattazione sindacale in campo assicurativo, centralizzata di primo livello spettante allo Sna e decentrata di secondo livello di appannaggio dei Gruppi aziendali.

**26
SET**

ULTIMO CAPITOLO della saga Ga.Gi.



*La diatriba tra Vincenzo Cirasola e la minoranza interna
del Gruppo agenti Generali prosegue il suo percorso in Tribunale*

Siamo arrivati al quarto capitolo della disputa presso il Tribunale di Treviso tra il Gruppo aziendale storico del Leone alato con il suo Presidente da un lato e gli ex vicepresidenti Luca Capato e Stefano Maestri Accesi con due elettivi, Carlo Bracci e Simone Ollanu dall'altro.



Un momento del Congresso Ga.Gi. di Monopoli
(fonte www.gruppoagentigenerali.it)

La vicenda, già affrontata da queste colonne, riguarda la controversa rielezione di Vincenzo Cirasola alla presidenza del Ga.Gi al termine del Congresso nazionale di Monopoli del 18 giugno 2022.

Nell'articolo pubblicato da Snachannel il 27 luglio us si faceva riferimento ad una lettera dei quattro elettivi di opposizione che si concludeva con una sorta di ultimatum. Veniva infatti fissata la fine del mese di agosto quale termine ultimo per ricevere "dimostrazione scritta e soggettiva di una posizione democratica da parte dell'attuale Giunta" circa la rielezione del Presidente Cirasola. In mancanza,

"senza troppi proclami all'esterno" i ricorrenti avrebbero utilizzato gli più idonei per ristabilire una situazione di legalità. E il ricorso alle vie legali è davvero partito, con la notizia che arriva direttamente dalla Giunta Esecutiva del Gruppo Agenti Generali Italia. "Non ci spaventa l'azione giudiziaria in sé", si legge nella comunicazione emanata - fino a quando la maggioranza degli associati e del Consiglio Direttivo appoggerà questo presidente e la sua Giunta, noi continueremo a combattere in prima linea. In ogni modo - prosegue la lettera - siamo convinti che un'eventuale sentenza tecnica emanata dal Tribunale di Treviso non potrà mai sovvertire e avere lo stesso valore della sentenza politica espressa da Tribunale del 'popolo', ovvero il voto espresso a Monopoli nello scorso mese di giugno".

**29
SET**

Primo incontro **FORMATIVO** interprofessionale



A Torino i vertici Sna erogano formazione in presenza a giornalisti e agenti del Piemonte, in webinar gli iscritti all'Albo degli avvocati

Il 29 settembre si è tenuto il primo incontro formativo interprofessionale per giornalisti e agenti di assicurazione organizzato da Sna in collaborazione con l'Ordine dei Giornalisti del Piemonte nella prestigiosa sala meeting del Circolo della Stampa di Palazzo Ceriana Mayneri a Torino.

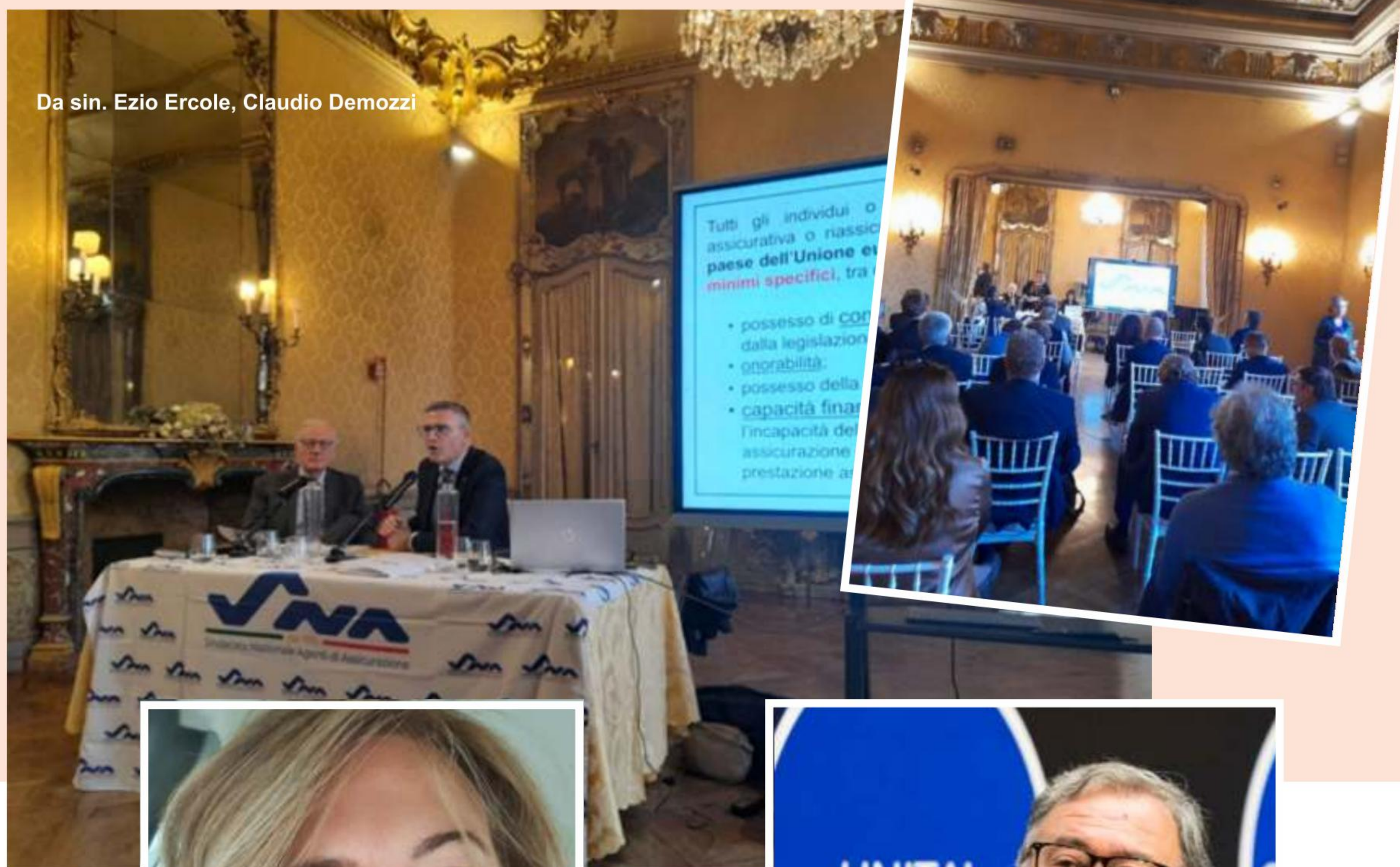
L'iniziativa, coordinata dal Presidente della Sezione provinciale Sna di Torino Michelangelo Negro e dalla Coordinatrice regionale Piemonte Valle d'Aosta Silvia Aluffi e dalla Responsabile marketing Roberta Marcello, aveva lo scopo di fornire ai giornalisti intervenuti elementi di riflessione riguardanti l'importanza dell'informazione nella crescita della cultura assicurativa, previdenziale e finanziaria dei cittadini italiani.

Gli agenti, che hanno la responsabilità di favorire la crescita delle competenze della clientela, hanno avuto nel contempo la possibilità di confrontarsi con la categoria investita del compito di trasferire ai cittadini l'esposizione semplificata delle nozioni assicurative.

A Ezio Ercole, Vicedirettore dell'Ordine dei Giornalisti del Piemonte dal 1995 e protagonista indiscusso dell'informazione non soltanto regionale, è spettato il ruolo, assolto con l'efficacia derivante dalla sua influente esperienza professionale, di moderare gli interventi dei relatori. Ha aperto le esposizioni Andrea Bonfanti, direttore del Sindacato nazionale agenti, il quale ha affrontato il tema non facile della distribuzione assicurativa in Italia.

A seguire Silvia Aluffi, Coordinatrice regionale Sna del Piemonte, ha recato il proprio simpatico e competente contributo sull'argomento dello scarso livello di cultura assicurativa fatto registrare dai cittadini italiani.

L'argomento del ruolo dell'informazione nella crescita della cultura assicurativa non poteva che essere assegnato dagli organizzatori a Roberto Bianchi, direttore delle testate Sna, il portale Snachannel e il periodico L'Agente di Assicurazione, il quale ha fatto ampio ricorso agli articoli pubblicati dalle maggiori testate italiane per formulare un'efficace e apprezzata esposizione sulla necessità di scegliere con cura le fonti presso prima di scrivere di assicurazione. In chiusura l'atteso intervento di Claudio Demozzi, Presidente nazionale Sna, cui è spettato il compito di descrivere il percorso normativo verso il conseguimento di una maggiore etica nella distribuzione assicurativa e finanziaria, affrontato come di consueto con la preparazione e lo slancio che lo contraddistinguono.



Silvia Aluffi
Coordinatrice Regionale Sna Piemonte e Valle d'Aosta



Michelangelo Negro
Presidente Sezione provinciale di Torino

**30
SET**

Ci ha lasciati Grazia, “una donna attenta, sensibile e brillante”

►►► *L'abbraccio di tutto il Sindacato alla sorella
del Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi*



Grazia Demozzi

Ci ha lasciati nella notte Grazia Demozzi, sorella del Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi. Nata a Trento, Grazia era “figlia d'arte”. Laureata in Economia Aziendale, iscritta all'Albo nazionale degli agenti di assicurazione da oltre vent'anni, ricopriva il ruolo di amministratore delegato all'attività della Demozzi Assicurazioni. Da oltre dieci anni collaborava con alcune società di ricerca e formazione del settore assicurativo e finanziario, tra le quali la Demozzi-Gilmozzi & Partners Srl, della quale era socio fondatore. Aveva partecipato a numerosi corsi di formazione ed aggiornamento professionale per gli addetti del settore assicurativo ed era Componente dell'Esecutivo della sezione Provinciale Sna di Trento. La Redazione di Snachannel, l'Esecutivo Nazionale e tutti gli iscritti allo Sna si uniscono in un forte abbraccio alla famiglia e all'amico Claudio.

04
OTT

Il futuro professionale delle donne

La Vicepresidente vicaria Sna Elena Dragoni interviene al convegno organizzato da HDI Assicurazioni a Rubano



Elena Dragoni
Vicepresidente vicaria Sna

Si è tenuto oggi alla Villa Borromeo di Rubano, in provincia di Padova, l'incontro sul tema "HDI Donne", importante momento di approfondimento organizzato dall'Area Commerciale Nord-Ovest della compagnia HDI Assicurazioni. Il convegno, incentrato sulla figura femminile nel mondo del lavoro ed in particolare sul ruolo professionale della donna, è stato occasione per esplorare nuovi modelli metodologici da applicare alla quotidianità lavorativa. Ampio il parterre dei relatori che si sono succeduti con i propri interventi: Francesca Marini (responsabile gestione, formazione e controllo reti di HDI Assicurazioni) che ha trattato il tema della donna nel lavoro; Fabio Luison (trainer e coach) che ha approfondito i concetti di disobbedienza creativa; Elena Dragoni (Vicepresidente Nazionale Sna) chiamata a indicare le prospettive delle donne agenti di assicurazione; infine, Gaia Gottipavero (fondatrice di Innersight Mindfulness Association Italia) che ha descritto il modello di mindfulness applicato al mondo del lavoro.

05
OTT

Sempre a disposizione della CATEGORIA

Il Presidente Claudio Demozzi, nonostante la perdita della sorella Grazia, interviene in videoconferenza all'appuntamento romano con l'Identity Tour di Sna



Tour di Roma

L'Identity Tour Sna ha fatto tappa nella Capitale, ove oltre ottanta colleghi hanno seguito con attenzione i lavori esprimendo soddisfazione tanto per i temi messi all'ordine del giorno, quanto per i contenuti degli interventi incentrati su argomenti di carattere prevalentemente dottrinale.

Il clima in sala è stato subito vivacizzato dal saluto introduttivo di Giuseppe Di Mauro, Coordinatore regionale Sna del Lazio il quale ha sottolineato l'importanza dei momenti istituzionali, anche per sviluppare al meglio il senso di appartenenza e il proselitismo sindacale.

Dopo la relazione di Roberto Bianchi, direttore di Snachannel e L'Agente di Assicurazione moderatore dell'evento, sul tema dell'autonomia professionale e imprenditoriale della categoria, è stata la volta di Francesco Libutti che, nella sua veste di Presidente del Fonage, ha riferito con soddisfazione del primo aumento delle rendite pensionistiche

a favore dei soci. Importante l'intervento di Dario Piana, presidente del Comitato dei Gaa iscritti allo Sna, che ha rimarcato l'importanza di far confluire le attività di Sna e dei Gaa sull'obiettivo comune di difendere la categoria dal tentativo di disintermediazione messo in atto dalle compagnie.

Domenico Fumagalli, consulente Sna, ha esposto i contenuti e le finalità dei due disegni di legge a tutela della figura dell'agente di assicurazione presentati in Parlamento rispettivamente dal Sen. Andrea De Bertoldi e dall'On. Alessandro Pagano. L'avv. Gianluigi Malandrino ha illustrato l'importanza dell'Ana, le sue ricadute sui contratti di agenzia e le violazioni consumate dalle compagnie a danno dei rispettivi agenti.

Il Vicepresidente Sergio Sterbini capodelegazione Sna al tavolo per il rinnovo dell'Ana 2003, ha descritto i motivi di maggiore distanza rispetto alle posizioni dell'Ania. Ha quindi preso la parola Betty Ferraro, componente dell'EN Sna con delega agli accordi integrativi aziendali chiarendo quale sia la posizione del Sindacato sul tema dei dati e annunciando l'imminente lancio del software Sna dedicato all'analisi dei bisogni del cliente. La chiusura dei lavori è spettata come sempre al Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi il quale, nonostante il recentissimo lutto che ha colpito lui e la sua famiglia, ha voluto portare il proprio contributo al dibattito, sia pure in videoconferenza, con un intervento appassionato e coinvolgente sul ruolo del Sindacato nella protezione della centralità distributiva conquistata dalla categoria.



Tour di Roma

15
OTT

Una tappa fondamentale del Progetto Crescita Professionale

Marcello Bazzano conclude la sessione di Alta Formazione Sna all'Università Cattolica di Milano



Claudio Demozzi
lezione conclusiva
della sessione formativa



I partecipanti alla sessione di Alta Formazione

Si è tenuta oggi 15 ottobre, presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, la Sessione di Alta Formazione per intermediari assicurativi organizzata da SnaForm. Un corso di specializzazione riservato ai Quadri sindacali e a quelli dei Gruppi Agenti al quale hanno partecipato oltre 25 figure dirigenziali del Sindacato. Presenti tra gli altri il Presidente nazionale Claudio Demozzi, la Vicepresidente Vicaria Elena Dragoni e Marcello Bazzano, Componente dell'Esecutivo Nazionale con delega alla formazione. "L'iniziativa si inserisce nel cosiddetto Progetto Crescita Professionale - ha confermato Bazzano a margine della sua relazione - e testimonia che il Sindacato considera sempre più la formazione come risorsa di sviluppo e ingegneria del cambiamento. Una formazione, dunque, non più intesa come servizio specifico alla crescita della professionalità dei singoli operatori - ha aggiunto Bazzano - quanto piuttosto in grado di contribuire alla migliore definizione e al raggiungimento degli obiettivi strategici". Le ore del corso, presto aperto a tutti coloro che manifestino il proprio interesse a parteciparvi, hanno avuto valenza ai fini Ivass, previo superamento del test finale.

19
OTT

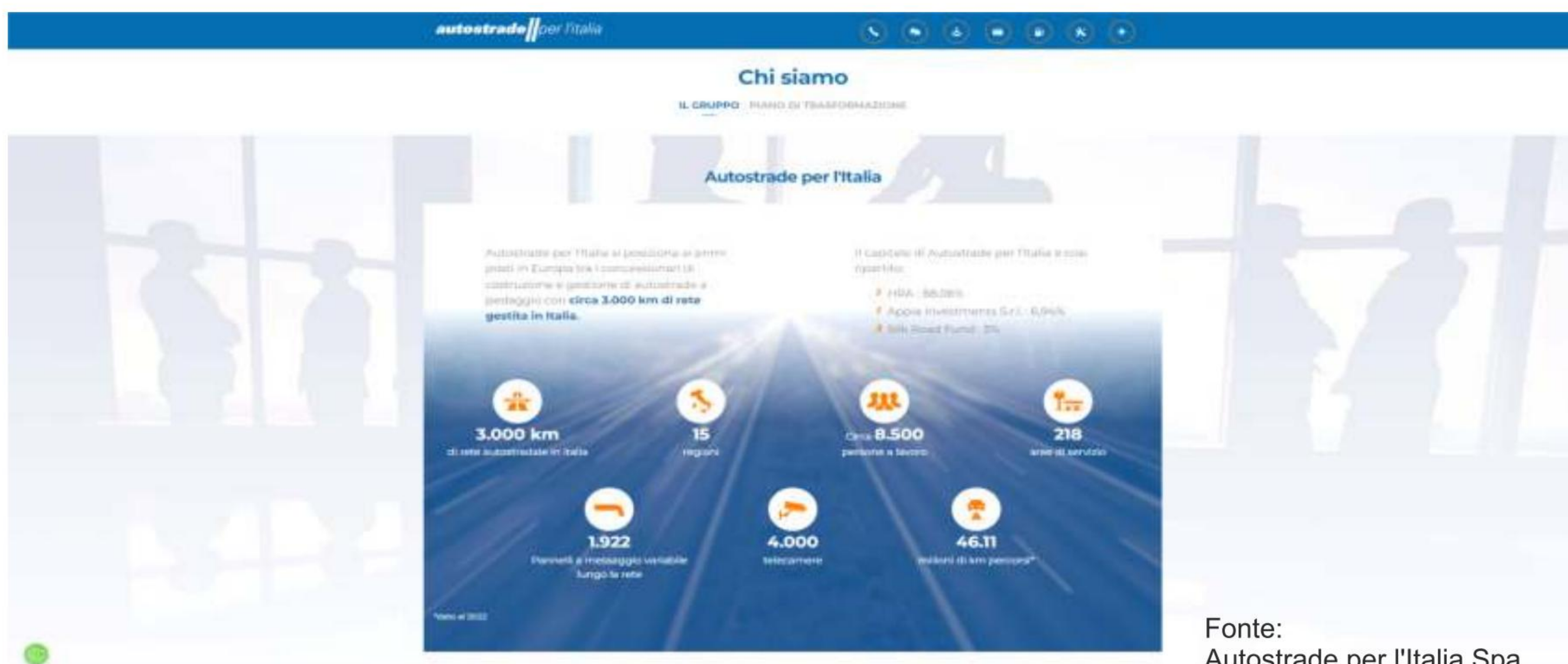
Telepedaggio, esposto all'Antitrust e indagine della GdF

Guerra aperta tra Gruppo UnipolSai e Autostrade per l'Italia

Intervento dell'Antitrust nella vicenda che vede coinvolte Autostrade per l'Italia e il Gruppo UnipolSai, dopo il lancio sul mercato del telepedaggio "UnipolMove".

Il procedimento istruttorio nei confronti della concessionaria autostradale, annuncia in una nota l'authority, sembra configurare un "abuso di posizione dominante posto in essere tramite l'Associazione Italiana Società Concessionarie Autostrade e Trafori – AISCAT, in violazione dell'art. 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea. L'ipotesi è che il comportamento messo in atto abbia escluso e/o ostacolato l'ingresso di nuovi fornitori nel mercato del telepedaggio". L'istruttoria, avviata con l'ausilio del Nucleo Speciale Antitrust della Guardia di Finanza, trae origine da una denuncia di UnipolTech S.p.A., ideatore del nuovo dispositivo, in quanto Autostrade, tramite lo strumento associativo AISCAT, avrebbe tentato, tra l'altro, di 'dirottare' gli operatori nuovi entranti verso il Sistema Europeo di Telepedaggio (SET) e il Sistema Interoperabile del Telepedaggio per Mezzi Pesanti (SIT-MP).

"L'abuso – conclude peraltro l'Authority - sembrerebbe ancora in essere".

19
OTT

Nasce l'Arbitro assicurativo?

Federico Signorini, Presidente dell'Ivass, annuncia l'istituzione a breve della figura prevista dal Decreto Legge del 21 maggio 2018

Federico Signorini, Presidente dell'Ivass, intervenuto alla Giornata dell'Educazione assicurativa, ha reso noto che le procedure per l'istituzione dell'Arbitro assicurativo sono ormai ultimate. Sarà un soggetto indipendente dall'Istituto di vigilanza, organismo "gemello dell'Arbitro bancario e finanziario ora sotto l'egida di Bankitalia".

Secondo le indiscrezioni, gli addetti che costituiranno lo staff dell'Arbitro assicurativo si stanno formando proprio in queste settimane e sono annunciate come figure altamente qualificate.

"Siamo consci - ha concluso Signorini - dell'importanza dell'educazione assicurativa per una migliore protezione del consumatore. Parole chiave sono dunque, regolamentazione, educazione, concorrenza".



Luigi Federico Signorini
Presidente Ivass.

Luigi Federico Signorini

Nato a Firenze il 20 ottobre 1955

Laurea in Economia Università di Firenze, Laurea Harvard University

Nel 1988 inizia la carriera nella BCE

Nel 2013 diviene Funzionario Generale preposto alla Vigilanza bancaria e finanziaria – BCE

Il 25 febbraio 2021 subentrando a Daniele Frano nominato Ministro dell'Economia e delle Finanze riceve la nomina a Direttore Generale della Banca d'Italia e, in ragione del collegamento istituzionale, assume la carica di Presidente Ivass.

21
OTT

Nuovo confronto sulla vexata **QUAESTIO DEI DATI**



L'Esecutivo Nazionale Sna incontra la delegazione del Comitato dei Presidenti di GAA per dibattere di titolarità autonoma e proprietà industriale

La riunione odierna dell'Esecutivo Nazionale Sna si è aperta, inusualmente, alla presenza della delegazione del Comitato dei Presidenti di GAA composta da Dario Piana, Salvatore Palma, Graziano Piagnarelli, Laura Puppato, Antonio Zio, Enrico Ulivieri e Paolo Sacchi per un leale confronto politico e tecnico su Proprietà industriale e Titolarità autonoma del trattamento dei dati dei clienti agenziali. Il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi ha chiarito che "il tema è caldo, attuale, strategico per gli agenti che devono impegnarsi con ogni forza per difendere l'unica vera ricchezza nelle loro mani che è costituita dai dati dei clienti; dobbiamo chiudere le porte a chi cerca di sottrarci la nostra risorsa principa-



Dario Piana
Presidente Comitato Gaa Sna

Claudio Demozzi
Presidente nazionale Sna

le cioè i dati dei nostri clienti, che significa sottrarci il rapporto privilegiato con la clientela". La riunione ha ben pochi precedenti nella storia della categoria e potenzialmente potrà rafforzare definitivamente le posizioni del Sindacato, a tutela degli agenti e della loro centralità distributiva. Per il presidente del Comitato GAA Dario Piana "la posizione sui dati è chiarissima e ribadita più volte con decisioni all'unanimità del Comitato GAA; essa coincide con quella dell'Esecutivo Nazionale Sna e non potrebbe essere altrimenti".

27
OTT

Il rilancio dell'identità sociale e culturale dell'agente

Al Crowne Hotel di San Donato Milanese due importanti convegni fanno da anteprima al 55° Congresso Nazionale Sna

La splendida sala congressi del Crowne Hotel di San Donato Milanese, sede del 55° Congresso Nazionale Sna, nel pomeriggio di oggi ha ospitato due interessanti convegni inseriti nel quadro del programma di consolidamento e rilancio dell'identità sociale e culturale dell'agente di assicurazione.

Il primo, dal titolo "Oltre le norme – Soluzioni integrate per la tutela dell'utente assicurativo" è stato promosso da Confconsumatori e Sna con il patrocinio della Regione Lombardia nell'ambito degli eventi del Mese dell'Educazione Finanziaria con l'obiettivo di dibattere sul tema dell'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale dell'utente assicurativo italiano, uno dei meno informati dell'intera Unione Europea.

Relatori dell'evento per conto di Confcommercio Mara Colla Presidente nazionale, che ha recato il saluto introduttivo ai 90 partecipanti in presenza e agli oltre 850 collegati in streaming, Marco Festelli, Vicepresidente vicario, Antonio Pinto, Responsabile area prodotti bancari, assicurativi e finanziari e in rappresentanza di Sna Claudio Demozzi, Presidente nazionale che ha curato le conclusioni, Antonio Luca Fabio Occhiuto, Componente di Esecutivo Nazionale, Domenico Fumagalli, Consulente normativo e regolamentare e Roberto Bianchi, Direttore delle testate Snachannel e L'Agente di Assicurazione, moderatore del dibattito.

Il secondo appuntamento intitolato "Da intermediario ad imprenditore assicurativo" si è incentrato sulla crescita culturale della categoria degli Agenti professionisti di assicurazione ed è stato organizzato da Sna in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, relatori i professori Alberto Floreani e Lodovico Marazzi, docenti della Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative del prestigioso ateneo milanese.

Un pomeriggio intenso al quale i colleghi presenti intervistati a margine dei lavori hanno riservato ampio apprezzamento per la scelta degli argomenti trattati e per lo spessore degli interventi.

Un momento dei lavori



Mara Colla
Presidente nazionale
Confcommercio e il tavolo dei Relatori



Claudio Demozzi
Presidente nazionale Sna
conclusioni del Convegno Edufin



(da sin) Domenico Fumagalli, Antonio Pinto,
Marco Festelli, Roberto Bianchi, Antonio Luca Fabio Occhiuto



27
OTT

I FRUTTI PREZIOSI del protocollo d'intesa

*Il percorso congiunto intrapreso da Sna e Confconsumatori ha fornito **risultati lusinghieri***

È cominciato con il saluto di Mara Colla, Presidente Nazionale di Confconsumatori, il Convegno intitolato "Oltre le Norme - Soluzioni integrate per la tutela dell'utente assicurativo" la quale ha esordito sostenendo che quella con Sna è "una collaborazione che dà una reciproca soddisfazione".

Tra le prime attività portate avanti la Presidente Colla ha segnalato il protocollo di intesa e collaborazione sui temi di interesse comune per intermediari e consumatori, ma anche il Convegno sulle criticità del Progetto 51 Allianz che indebolisce l'agente nei confronti con la mandante e danneggia di conseguenza il consumatore e il grande convegno sulla Rcauto.

Degni di nota sono state inoltre le battaglie sull'eccessiva burocratizzazione voluta dalla Idd che "seppellisce il consumatore sotto decine di documenti informativi" e che di fatto "equivale a una mancata informazione" e sull'obbligo, disposto da Ivass, di comunicare alle compagnie mandanti le collaborazioni orizzontali tra intermediari, oggetto del vittorioso ricorso al Tar da parte del Sindacato. Tra le altre attività utili, Mara Colla ha quindi ricordato la formazione dei quadri della sua associazione consumeristica per consentire una migliore assistenza ai cittadini, così da renderli più informati e consapevoli.

Attualmente si lavora in modo congiunto sulla problematica del Preventivatore pubblico Ivass che, pur partendo da un'idea di fondo condivisibile, prevede nella sua realizzazione pratica un inutile gravame burocratico a carico dell'agente e nel contempo perché i maggiori costi a carico delle compagnie rischiano di essere riversati sul consumatore.

"Ai cittadini - ha chiosato la Presidente Colla - serve la semplificazione tanto dei contenuti dei documenti informativi, quanto del linguaggio in essi utilizzato e la trasparenza in tutte le fasi del processo di acquisizione di qualunque contratto assicurativo".

La conclusione traccia la linea delle future azioni comuni: "deve sempre valere il concetto che non sarebbe normale essere sempre d'accordo su tutti i temi, quanto piuttosto esserlo su tanti di essi, creando una sinergia comune efficace ed equilibrata".



Mara Colla
Presidente nazionale Confconsumatori

27
OTT

Autogoverno e regole condivise con i consumatori

Roberto Bianchi interviene a tutto campo alla Conferenza Edufin organizzata da Sna e Confconsumatori



Roberto Bianchi
moderatore della Conferenza Edufin

Il convegno "Oltre le norme - Soluzioni integrate per la tutela dell'utente assicurativo" organizzato da Sna e Confconsumatori nell'ambito del programma Edufin 2022, ha visto l'interessante intervento di Roberto Bianchi, direttore delle testate giornalistiche del Sindacato e moderatore del Convegno. "Questo appuntamento annuale - ha precisato il direttore - ha l'obiettivo di contribuire alla crescita delle competenze dei cittadini italiani che si confermano piuttosto impreparati nelle questioni riguardanti gli argomenti assicurativi. Un'indagine commissionata nel maggio 2021 da Ivass e Università di Milano Bicocca, ha rilevato gravi carenze nella conoscenza in campo assicurativo e dei prodotti assicurativi a dimostrazione che l'ipertrofia burocratica adottata dall'Istituto di controllo, che si concretizza nella consegna ai clienti di centinaia di fogli che pressoché nessuno leggerà mai, può, ma soprattutto deve, essere superata da una diversa e più efficace declinazione regolamentare delle norme europee e nazionali". Dopo avere citato le multe astronomiche (oltre 20 milioni di euro) irrogate dalle Authority ad alcuni grandi gruppi assicurativi e bancari, nonché a taluni cosiddetti comparatori per aver messo in atto pratiche scorrette ai danni dei consumatori, il direttore Bianchi tocca il delicato tasto dei siti assicurativi truffaldini, 894 dei quali denunciati da Ivass, ricordando che da tempo Sna ha chiesto un intervento parlamentare per promulgare una legge che vieti la vendita on line di polizze assicurative complesse come la Rcauto.

Lo Sna ha inoltre presentato nell'ottobre 2021 la "Carta dei Valori a Tutela del Consumatore" di Sna dell'ottobre 2021, che ha ottenuto il prezioso patrocinio morale della Confconsumatori ed è stata poi ripresa integralmente dal Sindacato nel nuovo Codice Etico e Deontologico entrato in vigore all'inizio dell'estate di quest'anno.

"Quando sarà definito compiutamente un decalogo di regole comportamentali, - ha concluso Roberto Bianchi - lo Sna e la rappresentanza dei beneficiari delle regole stesse, la Confconsumatori, potrebbero finalmente capovolgere il modello normativo". E al Regolatore sarebbe comunque attribuito l'importante compito di declinare le metodologie operative e i precetti pratici, nonché di garantirne il rispetto".

28
OTT

PROFONDA EMOZIONE

al 55° Congresso Nazionale Sna

*In apertura, il commosso saluto di **Domenico Fumagalli** ai congressisti e l'intervento del campione paralimpico **Alberto Fantin***



Antonio Fantin al centro, ospite d'onore al 55° Congresso Nazionale Sna

Il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi ha voluto dedicare un passaggio toccante a Domenico Fumagalli, ricordando il suo impegno e definendo il consulente Sna un pilastro per il Sindacato: "Sei una persona al di sopra di una spanna all'aspettativa di qualunque presidente, un'enciclopedia vivente, un uomo che ha fatto sempre fino in fondo il proprio dovere, instancabilmente. Grazie per tutto ciò che hai dato al Sindacato e a me personalmente". Dopo aver lanciato il coinvolgente video curato da Tiziano Salerno, con immagini che hanno raccontato i suoi 43 anni di impegno sindacale, Demozzi ha chiesto a Fumagalli di salire sul palco. Quest'ultimo, visibilmente commosso, ha esordito dicendo: "Gli uomini passano, il Sindacato no". Assunto nel 1979, Domenico Fumagalli ha conosciuto innumerevoli colleghi e presidenti, dai quali - ha confessato - di "aver imparato tanto dal punto di vista

sindacale ed umano. Io sono la sintesi del vostro pensiero e commosso vi lascio perché non ho più parole e sarò sempre con voi, ma l'impegno è diventato troppo per la mia età e adesso la vita mi porta verso altri lidi". Fumagalli inizierà, infatti, una nuova vita da presidente del Museo Mac Lula in Sardegna, con l'obiettivo di far conoscere l'arte contemporanea anche agli abitanti di luoghi diversi dalle grandi città. Salutato da una standing ovation dei presenti al Congresso Nazionale Sna, Domenico Fumagalli si è congedato con una promessa: "Porterò con me tutto ciò che mi avete dato!"

Di grande impatto emotivo l'intervento di Alberto Fantin, il ventunenne campione di nuoto vincitore della medaglia d'oro dei 100 metri stile libero alle Paralimpiadi di Tokio 2020, nonché sette volte campione mondiale e otto volte campione europeo. Antonio, figlio del collega e socio Sna Marco Fantin, ha recentemente pubblicato il libro "Punto. A capo" che racconta il percorso che lo ha portato a diventare un campione vincente nello sport e nella vita. Dall'abstract del libro: "Sono grato alle vittorie per il dono dell'entusiasmo, e alle sconfitte per il dono dell'umiltà. Sono grato al buon Dio perché non mi avrà dato tutto quello che volevo, ma certamente mi ha donato la felicità". Nel suo intervento pacato e coinvolgente, Alberto ha dimostrato una saggezza ed una profondità di pensiero assolutamente inusuali per un ragazzo così giovane, tanto da provocare una grande commozione tra i presenti che lo hanno salutato tra applausi scroscianti. Nicola Natali, insediatosi quale presidente dell'Assemblea, ha voluto chiosare dicendo: "Dopo le parole dette da Alberto Fantin, il nostro congresso si potrebbe aprire e chiudere qui."



Claudio Demozzi, Domenico Fumagalli
Sullo sfondo la sala commossa che applaude quest'ultimo

**28
OTT**

L'urlo unito, condiviso, è la forza della nostra determinazione!

Il Presidente Claudio Demozzi riesce ancora una volta a emozionare i partecipanti al 55° Congresso Nazionale Sna



Claudio Demozzi
Presidente Nazionale Sna

È carica di passione la relazione del Presidente Claudio Demozzi al 55° Congresso Nazionale Sna, così ci ha abituato nel tempo, e anche oggi non ha deluso, il corale urlo liberatorio che ha lanciato ci ha congiunto ed è risuonato netto, nitido. Un monito inequivocabile: non fermeremo il progresso, non fermeremo la nostra consapevolezza e l'affermazione della nostra indipendenza avverrà nonostante il decuplicarsi degli sforzi che l'ottusità impegna nel voler restaurare il dominio dei pregiudizi.

Quel grido è già una conquista: nella relazione il Presidente si è soffermato più volte sui nostri diritti fondamentali, come il plurimandato, l'incasso dei premi, la consulenza remunerata, l'analisi dei bisogni del cliente, la titolarità autonoma del trattamento dati e la proprietà industriale dei data base che li contengono, sempre più in pericolo per accordi con nodo scorsoio, spesso sostenuti da rappresentanti dei colleghi che "nella migliore delle ipotesi peccano di presunzione, superficialità, incompetenza o ingenuità".

Riaffermando la ferrea volontà di vigilare e garantire che niente e nessuno potrà pregiudicare i valori conquistati in decenni di lotte sindacali!

Ha richiamato all'appello tutti "Noi", sollecitando ad opporci al modello distributivo operato dall'industria assicurativa, quella che preferisce investire su Internet, Poste, banche, comparatori online, e chi più ne ha più ne metta, con il solo impiego della nostra condizione più fruibile, il plurimandato! "Cosa aspettiamo ad adottarlo in massa? - ha aggiunto - Già, il plurimandato", questa conquista storica per la categoria, ancora non diffuso, per indolenza e manchevole spirito imprenditoriale, che confina, specie le strutture di piccola dimensione, all'oblio delle proprie agenzie, basterebbe unire le forze, e superare la sospettosa individualità.

Poesia per le nostre orecchie.

28
OTT**CONFERMATO l'aumento delle pensioni***Francesco Libutti, Presidente Fonage, comunica lo straordinario successo ottenuto nella gestione finanziaria del Fonage post-commissariamento*

Francesco Libutti Presidente Fonage, intervenendo come da tradizione al Congresso Nazionale Sna, il 55° della sua storia, ha confermato che sono state avviate le procedure per l'attuazione della delibera della modifica statutaria che riconosce gli aumenti delle prestazioni del Fondo agli iscritti pensionati e attivi. Libutti ha voluto ringraziare chi lo ha preceduto alla guida del Fonage, rivolgendo un affettuoso saluto in particolare a Lucio Modestini, che dopo essersi speso per tantissimi anni nel ruolo di presidente, ha dovuto sopportare oltraggiose accuse delle quali è riuscito a liberarsi ottenendo solo per via giudiziaria il riconoscimento della loro assoluta infondatezza.

Il Presidente Fonage ha ricordato che è estremamente difficile "fare utili", in questo negativo periodo congiunturale che ha portato alla recente chiusura del Fondo Pensione del Gruppo Agenti Generali ed ha evidenziato, con giustificato orgoglio, che il Fondo Pensione Agenti è riuscito anche in questo e ciò grazie alla sua solidità strutturale. La notizia strepitosa? Il Fonage ha ottenuto "risultati tali da consentire una redistribuzione di parte degli utili in forma di aumento delle prestazioni. Ma noi ci siamo riusciti, per un importo che supera i 70 milioni di euro su un avanzo del bilancio tecnico del 2021 di oltre 195 milioni di euro". Grazie Francesco, hai messo a tacere tutti i detrattori che hanno tentato di distruggere la nostra pensione integrativa.

Il compianto
Lucio Modestini
ex Presidente Fonage

Francesco Libutti
Presidente Fonage



28
OTT

II FUTURO sono loro



Consegnati gli attestati di stima ai 120 candidati usciti dalle aule formative di SnaForm che hanno superato l'esame Ivass per l'iscrizione al Rui



I neoagenti che hanno superato l'esame di idoneità per l'iscrizione al Rui

Un altro momento di grande emozione nel corso del 55° Congresso Nazionale Sna si è concretizzato con la consegna degli attestati di stima ai 120 nuovi agenti di assicurazione che hanno superato brillantemente l'esame d'idoneità per l'iscrizione al Rui dopo avere frequentato i corsi organizzati da SnaForm, la struttura di formazione del Sindacato coordinata dal componente dell'EN Marcello Bazzano.

È stato un intermezzo di grande effetto al quale hanno partecipato anche i familiari dei tanti giovani neo colleghi per una festa identitaria dove ancora una volta lo Sna è stato centro catalizzatore. Nelle sessioni d'esame degli ultimi anni le classi di studenti usciti dalle aule Sna si sono distinte ottenendo percentuali di promozione largamente superiori alla media nazionale.

09
NOV

TUTTO ESAURITO a Macerata



Grande soddisfazione espressa dai partecipanti al corso di formazione organizzato dalla sezione provinciale Sna maceratese



Maurizio Ragni (secondo da sinistra)
Componente dell'EN Sna

Un momento dell'evento



Nonostante un breve ritardo, dovuto alla scossa di terremoto che ha svegliato la regione Marche oggi 9 novembre, si è regolarmente svolta la giornata di formazione organizzata dalla Provinciale Sna di Macerata, in collaborazione con le altre sezioni marchigiane. "La sala ha risposto con entusiasmo alla lezione del prof. Enrico La Pergola", ha dichiarato Maurizio Ragni componente dell'Esecutivo Nazionale Sna. "La conoscenza - ha aggiunto Ragni - è presupposto di indipendenza ed è fondamentale se si vuole svolgere la professione in modo serio con l'obiettivo di rispondere alle esigenze sempre più mutevoli della clientela". Parole di grande soddisfazione sono state espresse anche dal relatore prof. La Pergola: "Sono felice di poter trasferire gli insegnamenti ricevuti da Mario Dal Cin per migliorare la qualità del servizio offerto dagli iscritti allo Sna. Questo anche in linea con gli sforzi che il vertice del Sindacato profonde quotidianamente".

"La sala sold out - ha dichiarato Enzo Cozzolino coordinatore del progetto formativo e vicepresidente Sna Macerata - è il sintomo di come ci sia interesse e voglia di migliorarsi in un settore che richiede sempre grande professionalità".

**10
NOV**

L'Identity Tour fa tappa a Terni

Interventi di profilo e sala gremita alla Tenuta Marchesi Fezia



Da sx, Gianluca Gambini, Claudio Demozzi, Fabrizio Rasimelli e Alberto Angelucci

Il 10 novembre si è tenuto a Terni presso la prestigiosa Tenuta Marchesi Fezia la nuova tappa dell'Identity Tour Sna 2022, organizzata dalla locale sezione Provinciale del Sindacato.

I lavori si sono aperti con il saluto del Presidente della sezione Provinciale ternana Gianluca Gambini, unitamente agli interventi di Fabrizio Rasimelli, presidente Provinciale di Perugia e di Alberto Angelucci a sua volta presidente della sezione Sna di Foligno-Spoleto e Coordinatore Regionale dell'Umbria.

A seguire, la relazione di Francesco Netti (K-Partner) sulla compliance di agenzia e

l'intervento di Andrea Scarabelli (amministratore First Point) sull'innovazione tecnologica e sui centralini voip di ultima generazione. Molto apprezzato il punto di Roberto Bianchi, direttore di Snachannel, focalizzato sul rilancio dell'identità morale dell'agente di assicurazione. Delle strategie di proselitismo ha poi parlato Giuseppe Di Mauro, responsabile Commissione nuovi iscritti. Particolare attenzione è stata riservata alla relazione della Vicepresidente vicaria Sna Elena Dragoni incentrata sul CCNL Sna-Confasal di riferimento per la categoria e sui servizi prestati dal collegato Ente bilaterale Ebisep. Le conclusioni sono state affidate al Presidente nazionale Claudio Demozzi il quale ha intrattenuto gli oltre 50 Agenti intervenuti sui temi del negoziato di primo e secondo livello, del rinnovo dell'ANA 2003, della titolarità autonoma nella gestione dei dati della clientela e della proprietà industriale dei data base che li contengono.

**12
NOV**

EBISEP, sempre un passo avanti

Elena Dragoni parla dei servizi offerti dall'Ente bilaterale agli agenti e ai dipendenti di agenzia

Ebisep, ente bilaterale del settore agenziale, è stato costituito a norma del CCNL sottoscritto dal Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, Fesica Confasal, Confasal Fisals. Gli organi di gestione sono composti su base paritetica tra le Organizzazioni sindacali dei lavoratori e le Associazioni dei datori di lavoro. "A favore di ciascun dipendente – ci informa Elena Dragoni Presidente Ebisep - in forza al momento della prima applicazione del CCNL deve essere versato all'Ente un contributo di assistenza contrattuale pari a 16,00 euro. Il Contributo EB04, nella misura dell'1,25% delle retribuzioni dei dipendenti, è invece calcolato come segue: 0,25% a carico di tutti i lavoratori, compresi gli apprendisti, calcolato sulla retribuzione lorda mensile (per 14 mensilità); 1,00% a carico dei datori di lavoro, calcolato sulla retribuzione lorda mensile (anche in questo caso per 14 mensilità) di tutti i lavoratori, compresi gli apprendisti".



Elena Dragoni
Vicepresidente Vicario Sna
e Presidente Ebisep

"I servizi resi alla categoria agenziale – ha aggiunto la Presidente Dragoni – sono principalmente quattro:

- la Cassa Malattia (per infortunio/malattia dipendente) che eroga al datore il rimborso dell'80% del costo del lavoro in caso di assenza di un dipendente, con un massimo di 15.000 euro per dipendente/anno;
- i Corsi di formazione in aula e corsi e-learning per la sicurezza sul lavoro;
- l'Apprendistato Professionalizzante, età compresa tra i 18 e i 29 anni, durata del contratto massimo 36 mesi, formazione con un monte orario di almeno 120h complessive;
- i Sussidi in favore degli agenti di assicurazione che versano il contributo EB04 da almeno due anni e che sono in regola dall'applicazione del CCNL

Per i dipendenti abbiamo:

- la Cassa Malattia che prevede un rimborso spese mediche in caso di infortunio professionale del dipendente con un massimale di 5.000 euro;
- i suddetti Sussidi.

13
NOV

A Bolzano si riparte con gli incontri sul territorio



*Ccnl dei dipendenti, Ebisep
e Accordo Nazionale Agenti al centro dei lavori*

Con un pomeriggio ricco di contenuti, il Presidente della sezione Provinciale Sna di Bolzano Paolo Manzardo ha aperto i lavori concentrando l'attenzione dei colleghi sugli argomenti oggetto dell'evento formativo: il contratto collettivo nazionale dei dipendenti di agenzia; l'ente bilaterale Ebisep; l'Accordo Nazionale Agenti. I contenuti del CCNL Sna-Confasal sono stati esposti da Elena Dragoni, la quale ha poi illustrato gli innovativi benefici derivanti agli agenti e al personale dall'Ente bilaterale Ebisep.

Il pomeriggio è proseguito con l'intervento di Claudio Demozzi che ha intrattenuto i colleghi di Bolzano e Trento parlando dell'Accordo Nazionale Agenti, dei canali alternativi con riguardo alle compagnie telefoniche, della centralità dell'agente nella distribuzione assicurativa nazionale.

Demozzi ha infine raccomandato a tutti i colleghi presenti a non sottoscrivere alcun mandato agenziale privo dell'espresso richiamo all'ANA vigente e agli articoli del Codice Civile in materia di contratto di agenzia e di rispedire al mittente gli accordi di collaborazione rilasciati dalle compagnie telefoniche in aperto dispregio dei diritti acquisiti dalla categoria.



Da sx, Claudio Demozzi, Paolo Manzardo, Elena Dragoni



15
NOV

L'ALTA FORMAZIONE SNA a Macerata



Successo annunciato di presenze e grande apprezzamento espresso dai numerosi colleghi partecipanti

Il 15 novembre si è tenuta la seconda giornata formativa di alta specializzazione, organizzata dalla Provinciale Sna di Macerata, in collaborazione con le altre sezioni marchigiane. Una sessione quest'ultima che ha visto ancora una volta esauriti i posti a disposizione degli intermediari. Apprezzamento per i temi trattati da Massimo Doria, relatore di giornata, è stato espresso indistintamente da tutti i partecipanti. "Anche oggi - ha dichiarato Maurizio Ragni componente dell'EN Sna - abbiamo offerto ai nostri iscritti la possibilità di crescere per affrontare con consapevolezza le sfide del futuro, rinsaldando ed approfondendo le nostre conoscenze per essere sempre più vicini alle esigenze dei clienti che si affidano ai professionisti Sna". Grande soddisfazione è stata manifestata dal Coordinatore regionale Sna Massimo Pizzichini il quale ha sottolineato come "i quasi 200 colleghi coinvolti ed i due relatori intervenuti hanno saputo interagire fra loro, garantendo un supporto formativo di grande spessore". Un paluso unanime è stato infine espresso nei confronti del Vicepresidente Sna di Macerata Maurizio Canori, per l'impegno profuso nelle delicate fasi organizzative dell'evento.



Un momento dei lavori



**17
NOV**

Nasce GAA e la rappresentanza degli agenti Allianz si rafforza



Il Gama e il Magap uniscono le forze in un sodalizio da oltre 575 iscritti



Da sx, Ennio Busetto, Dario Piana e Paolo Sacchi

Giovedì 17 novembre si è tenuto alla Giudecca di Venezia il 2° Congresso Straordinario del GAMA guidato da Dario Piana. Lo scopo dell'assise è stato quello di ufficializzare la nascita del Gaa Gruppo Agenti Allianz nel quale sono confluiti tanto gli iscritti del Gruppo Agenti Milano Allianz, quanto quelli iscritti al Magap, il Gruppo agenti guidato da Paolo Sacchi.

Il progetto di fusione non ha presentato alcuna obiezione ed è stato approvato all'unanimità dal congresso. Vediamo quindi nascere oggi un nuovo gruppo con circa 575 iscritti che, viste le sue origini ideali, porterà sicuramente avanti un dialogo solido e proficuo con lo Sna.

Il Presidente nazionale del Sindacato Claudio Demozzi, raggiunto telefonicamente, ha così commentato: "Ho appreso che con soddisfazione che i Gruppi aziendali Gama e Magap, rispettivamente guidati da Dario Piana e Paolo Sacchi, hanno raggiunto un accordo che ha consentito loro di fondersi in un unico soggetto politico, a dimostrazione del fatto che se le visioni generali prevalgono sui particolarismi è sempre possibile trovare unità d'intenti. Ciò conferisce alla rappresentanza degli agenti maggiore solidità e un maggior peso specifico nelle relazioni industriali con la mandante. Ai due presidenti coinvolti nell'operazione, vada il migliore augurio da parte dello Sna".

17
NOV

La rivoluzione SNA DIGITAL



*A Frosinone lo Sna illustra la **digitalizzazione autonoma** delle agenzie*

Il 17 novembre si è tenuto a Frosinone, presso la Villa Comunale "Casa de Matthaeis", un importante evento organizzato dalla locale sezione Provinciale Sna - presieduta da Ernesto Di Poce - dal titolo "2022, Cosa cambia per l'Agente di Assicurazioni - Dal Progetto KDA a SnaDigital".

Di Poce e il suo Esecutivo Provinciale hanno ritenuto di fondamentale importanza organizzare l'evento insieme alla responsabile marketing Sna Roberta Marcello e alla responsabile del progetto SnaDigital, la componente dell'Esecutivo Nazionale Sna Angela Occhipinti per illustrare l'evoluzione del progetto Kda dal 2019 ad oggi.

"Dobbiamo sfruttare la digitalizzazione per diventare autonomi nel gestire le nostre agenzie" ha detto Di Poce e gli ha fatto eco la collega Occhipinti nell'illustrare l'ultima conquista di Sna Digital: la firma elettronica avanzata (FEA).

Angelo Ottaviani, titolare di Nimaja Consulting, ha poi intrattenuto i presenti sul delicato argomento della compliance di agenzia con riferimento alla titolarità autonoma nell'utilizzo dei dati.

Durante l'evento è stato quindi presentato il comparatore RcAuto di Aby Broker, illustrato dal responsabile commerciale Alessandro Centonze e del gestionale AssiEasy illustrato da Giuseppe Viola, due utili strumenti per la gestione delle agenzie, per la difesa del portafoglio.

In chiusura il Vicepresidente nazionale Sna Sergio Sterbini ha parlato della gestione autonoma delle agenzie e del tavolo di lavoro istituito con l'Ania per il rinnovo dell'ANA 2003.

Grande apprezzamento è stato espresso dai partecipanti, anche non iscritti allo Sna per il profilo degli interventi e per la vicinanza del Sindacato alle sezioni periferiche.

Roberta Marcello
Responsabile Marketing Sna
(al centro dell'immagine)



**18
NOV**

Cresce il tasso culturale degli agenti



*A Firenze il Presidente **Claudio Demozzi** tiene la lezione finale ad una platea di studenti entusiasti*



È stato il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi a concludere con tutti gli onori del caso l'esperienza presso le aule dell'Università Statale di Firenze con l'attesa lezione. L'ateneo fiorentino, con grande soddisfazione dell'intera categoria, ha voluto mettere a disposizione dei suoi studenti un'antologia di moduli formativi direttamente erogati dai docenti del nostro Sindacato.

Il 18 di novembre si è quindi tenuta l'attesa lezione dal titolo "La Distribuzione Assicurativa" che si è svolta presso il Corso di Laurea in Giurisprudenza – Diritto delle Assicurazioni – di cui è titolare la professoressa Sara Landini (Dipartimento di Scienze Giuridiche – DSG).

L'11 novembre scorso invece, nell'ambito del medesimo progetto, gli studenti dell'ateneo hanno avuto l'opportunità di assistere alla lectio tenuta dal Componente dell'Esecutivo Nazionale Marcello Bazzano con delega alla Formazione intitolata "La Gestione del Conto Separato", preceduta il giorno 4 novembre dalla docenza erogata dal direttore del Sindacato Andrea Bonfanti, sulla "Consulenza Assicurativa".

Nello stesso ciclo di lezioni, nell'ambito dell'evento EduFin 2022 organizzato dalla stessa prof.ssa Landini, è stata fatta salire in cattedra il 20 ottobre la Vice Presidente Vicaria Sna Elena Dragoni, che ha tenuto la sua lezione incentrata sui temi del Seminario intitolato "Salute della donna e assicurazioni".

"L'evento – ha commentato in aula la professoressa Landini – si colloca nell'ambito delle attività di coinvolgimento di fondamentali figure professionali nella didattica universitaria, così come è già stato fatto in questo ateneo con gli avvocati e con i notai".

SnaForm ha inoltre approntato, sotto l'egida della prof.ssa Landini, un ciclo di lezioni rivolto in particolare ai quadri Sna e ai componenti delle Giunte dei Gruppi Agenti aderenti a Sna, poi aperte a tutti gli iscritti in webinar. "La formazione Sna, per il tramite della Commissione Formazione, ormai svolge con grande competenza un ruolo interdisciplinare di raccordo con tutte le strutture del Sindacato – ha commentato Marcello Bazzano – avendo finalizzato la programmazione triennale al raggiungimento di traguardi fino ad oggi impensabili, tra cui elevare la cultura imprenditoriale degli iscritti, dimostrando che siamo in grado di rappresentare concretamente gli interessi della categoria".

**18
NOV**

FOCUS su criminalità e frodi in Puglia



Importante convegno organizzato dal Comitato Regionale Sna pugliese sul fenomeno dei furti d'auto

Si è tenuto venerdì 18 novembre, organizzato dal Regionale Sna Puglia nella splendida cornice della cittadina di Trani, presso la sala conferenze della biblioteca comunale "Giovanni Bovio", il convegno "Furti di auto in Puglia, un triste primato nazionale: azioni di contrasto alle frodi assicurative, ruolo di istituzioni e operatori socio economici". Obiettivo dell'evento, realizzato con il contributo del Comune di Trani, in collaborazione con Ac Bari Bat, e Confconsumatori Puglia, è stato quello - si legge in una nota - di "acquisire maggiore consapevolezza e accrescere il confronto tra le parti per sviluppare azioni congiunte in grado, non solo di denunciare le conseguenze di quello che è un fenomeno sociale sempre più in crescita, ma anche unire le forze per contrastarlo".



La Puglia, con eccezione del Salento, occupa da alcuni anni il primo posto nelle classifiche sulla criminalità quanto a furti di autoveicoli in rapporto al parco auto circolante e a pagarne le conseguenze, sottolinea Sna, sono i cittadini, ma anche gli operatori economici come le compagnie e gli intermediari di assicurazione. Lo Sna ha presentato uno studio con i dati su raccolta premi e andamento sinistri nelle zone interessate, con l'attenzione concentrata sulle differenze di condizioni assuntive tra le province 'virtuose' (Trento) e quelle 'sotto osservazione' (Foggia): per un veicolo del valore di 30mila euro, in 4 anni il differenziale può raggiungere i 4mila euro.

Hanno preso parte Francesco Ranieri presidente di dell'Ac Bari Bat, Antonio Pinto (Confconsumatori

Puglia), Cosimo Murianni (Giornalista del mensile 'Quattroruote'), Umberto Guidoni (co-direttore generale Ania), Renato Nitti (Procuratore della Repubblica di Trani), Rossana Riflesso (Prefetto di Barletta-Andria-Trani). Le due tavole rotonde sono state moderate da Maurizio Caprino giornalista de 'Il Sole24Ore', da Giampaolo Balsamo e da Aldo Loiodice entrambi della 'Gazzetta del Mezzogiorno'.

18 NOV SNADIGITAL fa tappa a Trani

▶▶▶ *Angela Occhipinti prosegue il suo tour di presentazione dei servizi offerti ai soci*



Nel corso del pomeriggio di venerdì 18 novembre, in un'atmosfera di intensa partecipazione, si è tenuto a Trani, presso la sala conferenze della Biblioteca comunale "Giovanni Bovio", il format digital per intermediari assicurativi organizzato da Sna e curato fra gli altri dalla Componente dell'Esecutivo Nazionale Angela Occhipinti.

Sull'evento abbiano voluto raccogliere il parere del Coordinatore regionale Sna della Puglia Piero D'Ambrosio: "Non è facile portare ai colleghi una visione della propria attività differente da quella

che le compagnie, tutte, impongono da sempre alle reti, caratterizzata dalla completa integrazione a obiettivi e strategie aziendali".

Angela Occhipinti ed il suo team hanno il grande merito di aver perseguito una strada nuova, superando ostacoli di varia natura: tecnici, ma prima ancora culturali, oltre i pregiudizi stratificatesi nel tempo nella distribuzione assicurativa, offrendo soluzioni pratiche, compatibili ed economicamente sostenibili, tutte integrate tra di loro.

**05
DIC**

Verso una soluzione **CONDIVISA**

Riunito presso la sede Sna il Comitato dei Gruppi Aziendali Agenti, presente i vertici del Sindacato Nazionale sul tema del dato



Salvatore Palma
Vicepresidente Comitato dei Gaa Sna

Si è riunito ieri (5 dicembre, ndr), presso la sede storica di Milano del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione, il Comitato dei Presidenti e dei Delegati dei Gruppi Aziendali Agenti. Il Comitato, organo statutario del Sindacato, riunisce la quasi totalità dei Gruppi Agenti, rappresentanti più di tre quarti dell'industria assicurativa nazionale. All'ordine del giorno, ancora una volta, il tema del dato, gli Accordi-dati e gli strumenti che il Sindacato, insieme ai Gaa, sta approntando per permettere agli agenti di superare le criticità introdotte da molte compagnie nell'ambito del trattamento dei dati dei clienti, durante il mandato di agenzia e la sua interruzione. Si è parlato anche della proprietà industriale delle banche dati agenziali, la cui esistenza ed il cui mantenimento rappresentano l'ultima frontiera a tutela degli interessi degli agenti.

Partecipazione come sempre nutrita, sotto la regia del Presidente del Comitato Dario Piana e del suo vice Salvatore Palma. Ai lavori erano presenti, tra gli altri: il Presidente nazionale Sna Claudio Demozi, i vicepresidenti Elena Dragoni e Sergio Sterbini nonché Betty Ferraro, responsabile della commissione Accordi e Mandati del Sindacato con delega alla titolarità autonoma e alla proprietà industriale del dato.

**06
DIC**

Riunito a Milano l'Esecutivo Nazionale Sna



All'Odg la spinosa questione degli Accordi-dati sottoscritti da alcuni Gaa con le rispettive mandanti



Claudio Demozi
Presidente nazionale Sna

Il 6 dicembre si è riunito l'Esecutivo Nazionale Sna. All'Ordine del giorno numerosi punti di estrema importanza per la categoria agenziale. Tra essi spicca ancora una volta quello degli Accordi-dati sottoscritti da vari Gruppi Aziendali Agenti con le rispettive mandanti. "Nel merito dell'Accordo-dati Generali Italia sono recentemente emerse ulteriori criticità che sono oggetto di approfondimento anche giuridico" e inoltre una grave ingerenza nell'analisi dei bisogni del cliente che limita la libertà imprenditoriale degli agenti. "Non lasceremo passare questo grave pregiudizio agli interessi degli agenti senza battere ciglio – continua Demozi – come qualcuno vorrebbe. Il Sindacato si opporrà con ogni mezzo ad ogni tentativo delle compagnie di appropriarsi di aree di competenza degli agenti e della proprietà esclusiva dei dati dei clienti".

07
DIC

AIECA protagonista di un **grande evento**



Antiriciclaggio, anticorruzione e territorio, un gioco di squadra tra Istituzioni, Professionisti, Imprese e Società civile

Si è tenuto il 7 dicembre scorso, presso la sala convegni dell'Unione Europea a Roma, il 3° Focus nazionale "Antiriciclaggio, anticorruzione e territorio, un gioco di squadra tra Istituzioni, Professionisti, Imprese e Società civile". Il convegno è stato organizzato da AIECA - Associazione Internazionale di Esperti di Compliance e Antiriciclaggio", sodalizio costituito a Napoli nel 2018 per rappresentare e valorizzare i temi della legalità e dell'etica in materia economica, finanziaria ed assicurativa, di cui è fondatore e Presidente Piero Romano. Di grande spessore gli interventi previsti, fra i quali quello del Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi, chiamato a trattare il delicato rapporto "Etica e Legalità - Fattori di crescita e sviluppo. Il ruolo di Education delle Associazioni di categoria". Di fondamentale importanza in questo senso l'adozione da parte di Sna della Carta dei Valori e del nuovo Codice Etico e Deontologico.



09
DIC

Doppio appuntamento per **SNADIGITAL** in Sicilia

Angela Occhipinti promette di trattare il tema dati da una nuova prospettiva



Da sx: Michele Cocco, Angela Occhipinti e Edoardo Gilardino

Doppio appuntamento in Sicilia per il tour "SnaDigital", programma formativo del Sindacato nazionale agenti di assicurazione orientato allo sviluppo della cultura digitale in agenzia. Prima tappa a Ragusa, il 14 dicembre (inizio ore 9:00) presso il Poggio del Sole Hotel; secondo incontro a Palermo il 15 dicembre (ore 9:00), presso Sicindustria Palermo. Ogni corso formativo attesterà 4 ore di formazione ai fini Ivass, previo superamento del test finale interattivo, per il cui svolgimento verranno fornite indicazioni dettagliate, al termine di ciascuna giornata. Fra gli interventi pre-

visi, oltre ai saluti dei presidenti delle sezioni Provinciali Sna coinvolte, ricordiamo quelli di Michele Cocco, Andrea Bonfanti (direttore Sna), dell'ing. Angelo Ottaviani, dell'ing. Antonio Bonsignore. "Gli argomenti trattati - sottolinea Angela Occhipinti, componente dell'Esecutivo Nazionale Sna - sono di assoluta novità. In particolare, tratteremo la digitalizzazione e le varie procedure attuative, sia dal punto di vista normativo che operativo. Approfondiremo gli impatti di queste ultime sull'organizzazione agenziale e nel rapporto con le compagnie. Ed infine, ci soffermeremo su quali strumenti adottare per avviare questo importante cambiamento tecnologico e culturale".

16
DIC

Gli accordi dati Generali limitano la concorrenza?

Tempestiva segnalazione Sna all'Antitrust



Roberto Bianchi
direttore Snachannel e L'Agente di Assicurazione

Siamo alle solite, lo Sna, impegnato in una delle sue tante battaglie, impernata stavolta sulla nota vicenda della titolarità autonoma dei dati e sulla proprietà industriale dei data base che li contengono, è giunto alla determinazione di rivolgersi all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato per tutelare gli interessi degli agenti e dei consumatori. La segnalazione inoltrata il 14 dicembre scorso all'Antitrust ha per oggetto l'intervenuta conclusione di accordi aziendali tra Generali Italia Spa e i Gruppi agenti della galassia assicurativa triestina che configurano, ad avviso del Sindacato, "violazioni delle attuali regole disciplinanti la libera concorrenza nell'ambito dell'intermediazione assicurativa".

In particolare, il combinato disposto tra la precisazione che le parti, Gaa e impresa, riconoscono "la centralità delle politiche distributive della compagnia" e la previsione che i dati della clientela possano essere utilizzati dall'agente, in qualità di titolare autonomo, soltanto "in caso di risoluzione del mandato di agenzia", configura un monomandato di fatto che elude il divieto di esclusiva introdotto dalla legge 40/2007 in tema di libertà professionali e la libertà di collaborazione tra intermediari introdotta dalla legge 221/2012.

Secondo fattore nodale, quello che il Presidente Nazionale Claudio Demozzi definisce "l'assunzione del ruolo di consulente" (demand & needs) che la mandante tenta di sottrarre all'agente attraverso una patteggiamento con i clienti agenziali, la cui firma viene raccolta con buona dose di autolesionismo masochistico dagli stessi agenti.

Non sarebbe pertanto preferibile che i Gruppi agenti, non soltanto della sfera Generali, s'intende, evitassero di farsi coinvolgere dalle rispettive mandanti in operazioni di discutibile gestione e si affidassero ex ante, cioè prima che scoppi la bomba, al loro rappresentante istituzionale che si chiama sempre e soltanto Sindacato Nazionale Agenti per concordare le linee di azione più favorevoli alla categoria e, come abbiamo appena visto, ai consumatori? (tratto da un editoriale di Roberto Bianchi, ndr).

18
DIC

Il Centro Studi Sna lancia un **SONDAGGIO** fra gli iscritti

►►► *Preventivass, obiettivo, analizzare le criticità di una disposizione fortemente contestata dalla categoria*



Paolo Bullegas
Componente EN Sna, Responsabile del Centro Studi Assicurativi

Il GdL Centro Studi Assicurativi Sna, con l'intento di supportare le iniziative sindacali in merito al Regolamento 51 Ivass, ha predisposto un sondaggio tra gli iscritti per analizzare le criticità del cosiddetto "Preventivass" attraverso la verifica di coerenza dei premi di rilevazione. "In esito al sondaggio - precisa Paolo Bullegas, componente dell'Esecutivo Nazionale del Sindacato e Responsabile del Centro Studi Assicurativi Sna (di cui fanno parte anche Giacomo Castoldi, Michele Languino, Davide Omezzolli, Massimiliano Pro, ndr.) - intendiamo verificare l'eventuale inattendibilità dei dati di consultazione con inevitabili danni per le agenzie, dunque l'inutilità della consultazione obbligatoria di Preventivass ad ogni rinnovo contrattuale (viste le discordanze emerse sul campione del GdL), Il son-

daggio potrà essere di supporto pertanto alla decisione del T.A.R. Ma c'è di più: verranno raccolti dati informativi aggiornati sul plurimandato e sulle collaborazioni tra intermediari".

Purtroppo - aggiunge il Presidente Nazionale Claudio Demozzi - anche in questo periodo così delicato, le agenzie di assicurazione subiscono l'impatto di regolamentazioni burocratiche imposte dall'Ivass, inutili per il mercato e persino inattuabili dalla categoria agenziale e in particolare da parte degli agenti plurimandatari"

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



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[®]
SOLUZIONI INFORMATICHE

Per Informazioni :

0524 533301

commerciale@firstpoint.it