

RELAZIONE MORALE E FINANZIARIA DELL'ESECUTIVO NAZIONALE

XXXVIma ASSEMBLEA GENERALE ORDINARIA E STRAORDINARIA

Care Colleghe e Colleghi, gentili ospiti,

Vi ringraziamo per la Vostra partecipazione ai lavori della XXXVIma Assemblea ordinaria e straordinaria del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione.

Questa Assemblea giunge a conclusione di un triennio denso di avvenimenti di rilievo per gli interessi specifici della nostra categoria. Altri eventi hanno cambiato, a loro volta, lo scenario mondiale modificando profondamente le relazioni del vivere quotidiano dell'intera umanità.

Dopo il crollo delle Torri gemelle, avvenuto nel settembre dello scorso anno, l'economia planetaria ha subito un brusco rallentamento al quale sono poi sopraggiunte le ulteriori negatività dovute ai grandi scandali finanziari che hanno visto fallire o entrare in grave difficoltà le numerose grandi società statunitensi.

Ciò ha determinato una crisi di fiducia nell'attuale modello economico, legato ad un processo di globalizzazione selvaggia, spesso anarcoide ed insofferente verso le seppur minimali regole economiche esistenti.

Le vicende americane hanno, poi, prodotto un effetto domino, coinvolgendo inevitabilmente anche l'Europa dove numerosi gruppi societari sono entrati a loro volta in stallo, determinando seri problemi nelle più limitate economie nazionali.

Nel nostro Paese l'esempio più eclatante, ed è di questi mesi, lo si riscontra nella grave situazione in cui versa il Gruppo FIAT che rischia di trascinare in un baratro una miriade di piccole industrie dell'indotto e, nel contempo, di assestare un micidiale colpo all'immagine industriale e finanziaria dell'intero sistema Italia.

E' intuibile, poi, come le difficoltà di questo Gruppo potranno riflettersi anche sul settore assicurativo, stante gli specifici interessi che lo stesso intrattiene in virtù del controllo di alcune Compagnie di Assicurazione detentrici di una apprezzabile quota di mercato.

Come molteplici problemi ci stanno presentando le concentrazioni societarie dopo l'acquisizione di Ina-Assitalia da parte delle Assicurazioni Generali e la recente fusione tra i Gruppi Sai e La Fondiaria assicurazioni, oltre alle fusioni ed acquisizioni che hanno interessato il Gruppo assicurativo Unipol e Cattolica. Queste vicende hanno determinato una ulteriore concentrazione nel già ristretto spazio del settore assicurativo italiano, influenzando negativamente gli aspetti legati alla libera concorrenza. La vicenda Sai-Fondiaria, come è oramai noto, è ancora al vaglio delle varie Authority che dovranno valutare la liceità dell'operazione in relazione alle norme che regolano la materia.

In questo scenario, dai connotati complessi e per certi versi preoccupanti, si è aggiunta una devastante congiuntura finanziaria legata al cattivo andamento delle borse mondiali che hanno ingenerato un ulteriore clima di sfiducia negli investitori. Ciò ha determinato e determina tuttora una crisi di sviluppo nel ramo vita, iniziata già con la riforma della fiscalità legata al ramo. Difficoltà ulteriori si riscontrano nella raccolta finanziaria che crea sconquassi in chi aveva investito in questi settori, già di per sé largamente deficitari sotto l'aspetto remunerativo.

Appare del tutto evidente, alla luce di questi fatti, come l'asse portante dell'attività imprenditoriale dell'agente di assicurazione sia innegabilmente lo sviluppo e la gestione dei rami danni. Parimenti consideriamo che ciò sia anche e di gran lunga il primario interesse delle stesse Compagnie di Assicurazione.

Detta questa antica e sacrosanta verità occorre riaffermare con forza che l'unica vera, grande, insostituibile ricchezza delle Compagnie e del mercato assicurativo italiano risulta essere l'operatore tradizionale: l'Agente di Assicurazione!

Affermata questa verità, dobbiamo rilevare con soddisfazione come le ultimissime dichiarazioni rilasciate dai manager di alcune grandi Compagnie nazionali, ritornino in questa direzione.

Altro che *casalinghi* e *trafficoni* operanti in una specie di corte dei miracoli, come qualche incauto sempliciotto ci ha dipinto. Se di miracoli si deve proprio parlare, conviene riferirsi a quelli che noi compiamo giornalmente per tenere in piedi una barca che fa acqua abbondantemente da tutte le parti e le cui falle sono ininterrottamente create da altri.

Quest' ultima innegabile ed evidente considerazione ci ha impresso la spinta per dare all'Agente di assicurazione italiano un quadro normativo professionale più moderno, sicuro e, soprattutto, più giusto.

In questa direzione va la trattativa in corso per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti, di cui Vi parleremo più avanti e la mai interrotta battaglia per il raggiungimento, con tutti i mezzi e per tutte le vie possibili, del plurimandato.

Ma qui occorre fare una prima ed essenziale riflessione.

È del tutto incontrovertibile, come tante volte affermato, che il quadro normativo dispiegatosi nel tempo, dall' Accordo del 1951 ad oggi, pur con tutti gli sforzi compiuti da chi di volta in volta governava la nostra Istituzione, si è andato via via deteriorando. Ciò ha determinato una prevalenza contrattuale dell'Impresa nei confronti dell'agente, giunta oramai ad un livello non più tollerabile.

Questo processo ha subito una forte accelerazione nel corso degli ultimi venti anni. Balza, allora, all'occhio di un osservatore attento come questo risulti il periodo di massima conflittualità interna della nostra categoria.

Nel 1984, dopo il rinnovo dell'Accordo 1981, si verificò una prima scissione dallo SNA e si formò l'UNAPASS. Nel 1995, subito dopo il rinnovo dell'Accordo 1994, analogo processo determinò la nascita della CSA.

In questo periodo si riscontra la massima debolezza della rappresentatività generale della categoria. Di questo innegabile vantaggio si sono giovate le Compagnie attuando politiche vessatorie a devastanti nei confronti degli Agenti, culminate con la vicenda Fondiaria oramai pietra miliare della rinascita sindacale degli Agenti di assicurazione italiani.

Quella epopea straordinaria e coraggiosa risultò veramente la nostra linea del Piave. Fu, a tutti gli effetti, il nostro Risorgimento. Per gli amanti della storia dell'arte potremmo chiamarlo anche il nostro Rinascimento.

Il successo fu conseguito con un impetuoso slancio unitario di tutta la categoria, senza distinzione alcuna.

Chi Vi parla ricorda i Colleghi di CSA impegnati al fianco dello SNA. Ricorda, inoltre, uno stanchissimo ma straordinariamente combattivo Angelo Paradiso, occupare le prime file dei manifestanti, sia a Firenze che a Milano.

Quando le Compagnie non hanno potuto attuare il *divide et impera* a loro tanto caro, hanno dovuto battere in ritirata e sono state costrette a trattare.

Tutto questo per concludere che quando gli Agenti, ed il loro Sindacato, abbandonano le dispute interne e si mettono a coltivare l'unità della categoria, riescono sempre a centrare i loro obiettivi, pur difficili che siano.

Ebbene, cari amici, in questo momento Vi viene offerta questa impagabile opportunità.

Due anni orsono, la riunificazione con i Colleghi di CSA è stato un primo importante passo in avanti per il conseguimento dell'unità sindacale è stato, al contempo, uno dei punti qualificanti del programma Congressuale di Riccione. Da allora ad oggi molto si è lavorato per rafforzare l'unità interna, che non significa assolutamente annullamento del dibattito politico e di idee, ma al contrario significa convinta partecipazione verso traguardi credibili e condivisi.

Valga per le nostre sfide, il comportamento dei nostri antichi Padri romani che prima di affrontare qualsiasi azione all'esterno dei loro confini, ritenevano indispensabile mettere ordine in casa propria.

L'Esecutivo uscente non può che ringraziare tutti Voi per la fiducia ed il sostegno che gli avete accordato: altrettanta fiducia e sostegno andrà data, in maniera unitaria, anche a chi avrà il difficile compito di rappresentarci da qui in avanti.

Gli obiettivi che ci siamo posti e che sono alla nostra portata hanno assolutamente bisogno di un grande sforzo di unitarietà dell'intera Categoria. Hanno bisogno della massima unità interna possibile.

Vi è, altresì bisogno di unità, per far comprendere ai nostri amici e Colleghi dell'altra Associazione che è veramente **giunto il momento di ritornare a casa**, nella casa comune degli Agenti di assicurazione italiani.

Ma vediamo nel dettaglio, quali sono gli elementi per cui la Categoria deve trovare dentro di sé una rinnovata voglia di battersi.

RINNOVO ACCORDO NAZIONALE IMPRESE/AGENTI.

E' a tutti nota la piattaforma elaborata dalla Commissione per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Imprese/Agenti, guidata dalla collega Carla Barin, sotto la responsabilità del Vicepresidente Vicario Giovanni Metti. La stessa è stata esaurientemente illustrata durante il Congresso di Venezia del novembre 2000 e dallo stesso approvata. Nella successiva tornata congressuale di Chianciano Terme e nei passaggi di Comitato Centrale, Vi abbiamo relazionato sui successivi progressi della trattativa.

Con questo impianto la Commissione e l'Esecutivo nazionale hanno inteso affrontare, soprattutto ed in maniera preminente, i tre elementi fondamentali che attengono alla disciplina del rapporto di Agenzia assicurativa e che vedono, attualmente, un forte sbilancio in favore delle Imprese.

Ci riferiamo, come più volte evidenziato, all'aspetto attinente la "*formazione del rapporto di Agenzia*", cioè il momento in cui l'Agente riceve il Mandato Agenziale. All' "*esecuzione del rapporto*", il lungo periodo in cui l'Agente esplica la sua attività imprenditoriale. Ed infine all'aspetto relativo all' "*estinzione del rapporto*" quando, per qualsiasi motivo, detto rapporto cessa.

Dopo le varie vicende legate all'interruzione della trattativa operata dall'Associazione delle Imprese, con il pretestuoso motivo legato alla nostra presentazione dell'esposto all'Autorità

Garante della Concorrenza e per il Mercato, in materia di esclusiva ed a seguito dell'emanazione da parte della U.E. delle "Linee Guida" sulle Restrizioni Verticali, tuttora all'esame della Autorità stessa, la trattativa è ripresa.

Sopprassediamo dall'esplicitarvi i fattori che hanno indotto l'ANIA a riprendere il negoziato, in quanto sicuramente a Voi note, ma dobbiamo sottolineare ancora una volta che grande importanza ha assunto la nostra precisa e ferma presa di posizione volta a dimostrare, in ogni sede, la pretestuosità e la inconsistenza delle motivazioni addotte dalla nostra controparte.

Dopo numerosi incontri, svoltisi per la prima volta anche presso la sede del Sindacato, che hanno visto in prima fila la nostra Commissione, nell'ultimo periodo affiancata anche dalla Presidenza, in data 11 settembre 2002 tra le rappresentanze degli Agenti - SNA e UNAPASS - e l'ANIA è stato sottoscritto un verbale riepilogativo che certificava lo stato della trattativa, evidenziando i punti su cui esiste accordo, come del resto quelli dove è ancora aperta la discussione.

Dobbiamo rilevare, invero, che nell'ultimo periodo talune posizioni di iniziale chiusura da parte delle Imprese, hanno registrato un apprezzabile progresso.

Vi illustriamo ora i vari passaggi:

Formazione del rapporto.

È stato rivisto l'impianto relativo al rilascio del mandato inerente alle Società regolarmente costituite.

La fuoriuscita di un socio non potrà più determinare la possibilità dell'estinzione automatica del rapporto con la Società Agente, come invece configurato attualmente con l'inserimento della oramai nota appendice in deroga al comma V dell'art.2 ANA 1994 e 1981.

Qualora non si addivenisse, se richiesta dall'Impresa, alla ricostituzione della compagine sociale iniziale tramite una procedura più garantista per la Società Agente, il rapporto si scioglierà di diritto (come per le vecchie coagenzie) ma l'Impresa sarà obbligata a pagare il preavviso e la penale prevista per il recesso.

Nel caso, invece, che il rapporto si ricostituisca esisterà la possibilità che il socio uscente venga liquidato dalla Società Agente (soci superstiti o socio subentrante), oppure dalla Stessa Impresa, nel qualcaso il rapporto ripartirà da zero.

In entrambi i casi non vi sarà novazione contrattuale e verranno mantenute le condizioni provvisoriale e normative del contratto in essere.

Restano da definire, in senso molto più favorevole all'Agente, le ipotesi di sostituzione del socio uscente che non abbia quote rilevanti al fine del controllo della Società Agente. Resta altresì da valutare e definire la normativa del limite di età nelle compagini sociali, aspetto questo che illustreremo più avanti nello specifico passaggio ad esso dedicato.

Esecuzione del rapporto.

Da tempo la nostra Istituzione si è data come primario obiettivo di politica sindacale il raggiungimento dell'accesso al plurimandato, attraverso una regolamentazione nettamente diversa da quella contemplata dalla figura 4 dell'Accordo 1994. Nella sostanza si rivendica un accesso libero ed a scelta dell'Agente, sia per il rilascio di nuovi mandati sia per l'esecuzione di quelli in essere.

Le Imprese si sono sempre opposte tenacemente a questa nostra sacrosanta rivendicazione. Questo è avvenuto nei vari passaggi parlamentari, in occasione della discussione dei noti DDL nella scorsa legislatura, come nel corso dell'esame di numerosi emendamenti in quella attuale.

Noi consideriamo, e siamo convinti della bontà del nostro ragionamento, che il libero accesso al plurimandato sia un formidabile elemento regolatore della concorrenza, utilissimo, addirittura indispensabile, per una corretta gestione del mercato assicurativo. E ciò per rispondere sia alle giuste esigenze del Cittadino/consumatore, sia dell'agente di assicurazione, ma in definitiva nel lungo periodo anche per le stesse Imprese.

Il provvedimento adottato dal Commissario UE alla Concorrenza Mario Monti, che ha imposto la caduta del sistema esclusivistico nella vendita dell'auto, introducendo la figura del Concessionario auto Multimarca, risponde perfettamente alla logica che governa il nostro ragionamento.

Come si può facilmente intuire, infatti, tale provvedimento se applicato al mercato assicurativo sarebbe esattamente identico a quanto da noi rivendicato. Non è escluso che il Commissario Monti, valutata attentamente la situazione del mercato assicurativo europeo, non intenda perseguire la stessa strada.

È del tutto evidente come questo grande, e per noi appassionato, dibattito culturale intorno alla figura dell'Agente assicurativo plurimandatario, abbia incontrato via via ascoltatori sempre più attenti ed interessati: prime fra tutte le associazioni dei Consumatori.

Queste, da alcuni anni, si stanno battendo al nostro fianco perché questa istanza venga in qualche modo recepita e divenga realtà effettiva, determinando in concreto una reale e compiuta concorrenza.

Come affermato in precedenza, è nostra ferma intenzione non demordere mai, in nessun momento ed in nessuna sede, decuplicando gli sforzi per raggiungere questo obiettivo: i DDLL attualmente giacenti al Senato (S/20 e S/565) ed alla Camera (C/96), i vari emendamenti presentati ad ogni occasione utile, l'esposto all'Antitrust in attesa di valutazione ed i tentativi fatti in ambito europeo ne sono una evidente ed incontrovertibile conferma.

Ma, come tutti Voi sapete, abbiamo presentato questa nostra istanza anche al tavolo di trattativa per il rinnovo dell'Accordo trovando, ultimamente, il deciso assenso dell'UNAPASS.

Orbene per quanto attiene l'esclusiva, e quindi il plurimandato, trascriviamo qui di seguito quanto riportato sul verbale dell'undici di settembre: *"nel corso della discussione le Organizzazioni agenziali hanno rivendicato l'introduzione **dell'opzione plurimandato.***

L'ANIA non accetta tale previsione.

L'ANIA comunicherà una sua proposta in materia."

Come si può notare, siamo ancora nel corso della nostra *"traversata del deserto"*, ma si intravede a breve distanza già la prima verde oasi. Certamente questo sarà un passaggio durissimo da percorrere, ma in virtù di quanto sopra evidenziato in tema di grande dibattito culturale prodotto, abbiamo il fondato convincimento che il risultato finale non potrà che essere assai favorevole.

C'è comunque da registrare la notevole inversione di tendenza, rispetto a quanto avvenuto in oltre 50 anni di contrattazione collettiva, dove l'Agente di assicurazione è oramai quasi completamente in regime di esclusiva unilaterale.

Dipende solo da noi se la breccia prodotta nel "*monolite*" potrà produrre un più o meno idoneo sentiero di libertà.

Estinzione del rapporto.

L'esperienza maturata nell'ultimo decennio, relativa a questo importante passaggio che conclude, nelle varie forme, l'attività professionale dell'Agente di assicurazione, ci ha portato ad avanzare tre ipotesi regolatrici del recesso.

- 1) Recesso ad nutum senza motivazione. Questa soluzione prevede, nelle nostre richieste, una forte penalizzazione che corrisponde in linea di massima al gettito provvigionale annuo dell'Agenzia;
- 2) Recesso ad nutum con motivazione. Questa richiesta ricalca l'attuale normativa dell'art. 12 bis. Le richieste economiche avanzate da SNA ed UNAPASS sono del 150% del gettito provvigionale annuo, nel caso di revoca totalmente infondata fino ad un minimo del 30% per la revoca avente caratteristiche di piena fondatezza. Sulla fondatezza della revoca si dovrà pronunciare il collegio arbitrale così come attualmente previsto dall'art. 12 bis.
- 3) Recesso per giusta causa. Su questo istituto dobbiamo, seppur sinteticamente, effettuare alcune considerazioni. Dall'esame dei recessi avvenuti nell'ultimo quinquennio, in special modo per quelli intervenuti in alcuni Gruppi Assicurativi, tra cui spicca quello della Fondiaria assicurazioni, abbiamo constatato l'uso improprio e spregiudicato di questo istituto. Abbiamo assistito a revoche per giusta causa comminate per il solo fatto di aver smarrito alcuni attestati di rischio RCAuto su contratti risalenti a molti anni addietro; per non aver dato corso a disposizioni meramente marginali o, peggio ancora, in contrasto con le norme di legge (vedi l'assunzione dei rischi RCA); a trascurabili lacune di carattere amministrativo e finanziario e via dicendo. Tali revoche quando impugnate, e così è risultato in larga misura, sono state dichiarate infondate dal magistrato del lavoro. Hanno però prodotto effetti devastanti nei colleghi che le hanno subite, con micidiali riflessi nella loro vita sociale come nell'attività professionale. Hanno, altresì dato corso, all'apertura d'ufficio del procedimento disciplinare presso il Collegio di Garanzia presso l'ISVAP e su quest'ultimo aspetto ritorneremo più avanti. In sintesi, un calvario infinito che, come risarcimento, non è mai andato oltre rispetto a quanto previsto dalla revoca ad nutum. È del tutto evidente come questo stato di cose non sia più assolutamente sopportabile. Quindi per la revoca per giusta causa giudicata infondata abbiamo richiesto una penale corrispondente a due annualità di provvigioni. Dobbiamo rilevare come su questo specifico argomento l'ANIA non abbia effettuato particolari resistenze, concordando con noi sull'esigenza di riequilibrare le distorsioni fin qui osservate. Nel contempo, per snellire la procedura di valutazione sulla fondatezza del recesso per giusta causa verrà istituito il "*Collegio unico arbitrale*" composto da esperti giuristi "*super partes*" individuati dalle Parti. Il collegio giudicherà l'ipotesi di esistenza o meno della giusta causa, senza valutazione di altre ipotesi residuali di motivazione. Il ricorso a tale istituto è facoltativo e quindi l'Agente receduto potrà sempre rivolgersi, a sua scelta, al Giudice del lavoro.

Come si può facilmente evincere il notevole innalzamento delle penali previste per i tre casi, con specifico riguardo alla revoca per giusta causa, forma un sistema di solida deterrenza nei confronti di quelle Imprese, che intendessero fare uso in maniera spregiudicata dell'istituto del recesso nelle sue varie forme.

Per ciò che attiene la consistenza delle penali, ribadiamo che quanto sopra illustrato si riferisce alle richieste presentate da SNA ed UNAPASS, l'ANIA si è riservata di fare la sua controproposta. Anche in questo caso dipenderà dalla nostra determinazione raggiungere il risultato più favorevole per la Categoria.

Quale ulteriore rafforzamento delle garanzie per l'intero sistema afferente *all'estinzione del rapporto*, abbiamo avanzato la richiesta della liberalizzazione **del portafoglio**, come alternativa al percepimento delle indennità di fine rapporto e nel caso di revoca ad nutum.

Per questo aspetto vi è stato un notevole passo in avanti fatto dall'Associazione delle Imprese, anche se la stessa si è riservata di dare la sua definitiva risposta sui criteri dell'innovativo impianto.

Questo e quanto discusso ed in larga misura già concordato con l'ANIA, in fatto di formazione, esecuzione ed estinzione del rapporto di Agenzia assicurativa.

Sono stati affrontati anche ulteriori aspetti, che hanno trovato conferma nel verbale dei lavori e che vedono significativi progressi.

Previdenza. E' stato valutato un aumento dei contributi a carico delle Imprese (che si assumeranno il maggiore onere), come per gli Agenti, tale da riequilibrare le attività del nostro Fondo Pensione. Nel corso della trattativa abbiamo dimostrato come il mancato adeguamento dei versamenti al Fondo negli ultimi venti anni, che hanno visto rinnovati soltanto due Accordi, abbia prodotto seri problemi allo stesso. Per tali motivi abbiamo richiesto la modifica del sistema di contribuzione al Fondo, separandolo dalla trattativa per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Imprese/Agenti e/o prevedendo una sua idonea indicizzazione. Su tutti questi aspetti l'ANIA si è dichiarata favorevole.

Indennità di fine rapporto. È stata valutata l'ipotesi di una riforma del sistema indennitario, al fine di ridurre il peso dell'art. 27, rapportando in prospettiva la IFR al valore del portafoglio.

Soprattutto per quest'ultimo stiamo valutando un sistema che, progressivamente, lasci a carico delle imprese quanto pagato a titolo di anzianità e quindi non ripetibile in rivalsa. Ciò a salvaguardia soprattutto dei nuovi Agenti che si accostano alla professione.

Data la nota complessità e delicatezza della materia una Commissione di esperti, all'uopo costituita, dovrà verificare la percorribilità di questo impianto.

Limite di età. SNA ed UNAPASS nel corso della trattativa hanno richiesto l'abrogazione del limite di età. Tale motivazione ha trovato anche il supporto di un ordine del giorno recentemente votato dal Senato della Repubblica, nel quale si invitano le Imprese ad eliminare il limite di età sia da singoli mandati che dagli accordi Collettivi e/o integrativi. L'ANIA ha risposto negativamente a questa richiesta, ma si è dichiarata disponibile a ricercare una soluzione al problema. La nostra ultima proposta vede il limite elevato al settantesimo anno di età e ciò in forma scaglionata fino ad arrivare a regime.

Scorporo. E' stata valutata una elevazione degli attuali limiti di portafoglio, previsti all'art. 8 bis.

Accorpamento. Per questo importante ed attuale istituto, attualmente non contemplato dagli Accordi in vigore, la trattativa ha registrato una notevole differenza di posizione tra le

nostre proposte e quelle dell'ANIA. Quest'ultima ha proposto di assimilare al recesso motivato il rifiuto di procedere alla fusione tra Agenzie, come ritiene altresì motivata la riduzione provvigionale rispetto alle scale provvigionali in atto. Le nostre controproposte escludono qualsiasi possibilità di motivazione dell'eventuale recesso per diniego. Per quanto riguarda le provvigioni da assegnare alla nuova Società Agenti, le stesse dovranno essere il risultato della media ponderale rispetto a quelle esistenti. Data la distanza tra le parti tutta la materia è ancora in discussione.

Restano ancora da affrontare gli altri aspetti contemplati nella piattaforma a suo tempo trasmessa all' ANIA.

RINNOVO CCNL DIPENDENTI.

Nel 2001 è stato rinnovato il CCNL dei dipendenti delle agenzie di assicurazione, costruito sulla professionalità e su innovazioni equilibrate, proseguendo così quella continuità di dialogo con le OO.SS. dei dipendenti, caratterizzata dalla totale assenza di tensioni sociali.

Il precedente contratto aveva come scadenza il 31/12/2000, e il contratto in essere è stato rinnovato il 12 dicembre 2001 con la conseguente erogazione della sola differenza retributiva relativa al 2001, oltretutto erogabile in due tranches, e l'eliminazione del pesantissimo carico del cumulo degli arretrati.

Parlando di innovazioni, bisogna richiamare da una parte l'eliminazione di meccanismi obsoleti, quali ad es. l'aliquota dell'8,333% della 13ma, spalmata sulle restanti mensilità, il 6% del valore degli scatti di anzianità, ora definito in misura fissa, le due voci retributive, congiunte ora in una unica voce, che ha reso il CCNL dei dipendenti più moderno e di più facile comprensione, dall'altra l'inserimento di nuovi istituti, quali l'Ente Bilaterale, cardine di tutto il sistema delle relazioni sindacali.

Da evidenziare a tale proposito l'importanza della Commissione Paritetica Nazionale, le Commissioni Paritetiche Provinciali e/o Territoriali che, con la previsione di modalità di definizione delle controversie collettive ed individuali, attraverso apposite Commissioni territoriali di conciliazione, permetteranno allo SNA di essere in prima linea nella trattazione delle problematiche relative ai dipendenti, specie quelle relative alla fase conflittuale.

Questi istituti contribuiscono e contribuiranno a dare una svolta all'immagine stereotipata del CCNL dei dipendenti, da *fiatello* per i datori di lavoro, a strumento utilizzato dagli stessi per snellire ed accelerare i rapporti e le relazioni sindacali con i propri dipendenti, in chiave moderna e propositiva.

Esempi tipici in tal senso sono la creazione della Cassa Malattie Lavoratori Agenziali (da attuarsi tramite l'Ente Bilaterale), nei cui compiti di assistenza contrattuale rilievo preminente dovrà assumere quello relativo al Fondo Malattia, da sempre richiesto dalla categoria. Questo istituto avrà il compito di sollevare tutti i datori di lavoro dal peso del pagamento delle giornate di malattia dei dipendenti, che avviene a tutt'oggi senza alcun recupero né retributivo, né contributivo, e la creazione di un Fondo Pensione Complementare Nazionale – Previagens - per i dipendenti delle agenzie di assicurazione. Purtroppo, a tutt'oggi, malgrado gli sforzi delle OO.SS. dei dipendenti e dello SNA, il Fondo non riesce a decollare per il non raggiungimento della quota minima di 1.000 adesioni.

A proposito del Fondo Malattia, la Commissione preposta, guidata dal collega Enzo Andrei, sta ultimando la definizione delle norme statutarie con il relativo regolamento per la gestione della cassa, la scelta della Compagnia di assicurazione per la copertura del rischio malattia e la definizione della convenzione con l'INPS per la modalità dei versamenti.

Ci sono questioni che sono state trattate ampiamente dal Sindacato, e cioè la problematica dei produttori di III e di IV Gruppo (ex CCNL 1939) e l'obbligatorietà o meno della loro iscrizione alla assicurazione obbligatoria per l'invalidità, la vecchiaia ed i superstiti degli esercenti attività commerciali presso l'INPS.

Lo SNA da sempre sostiene la non inscrivibilità di queste figure alla gestione speciale Commercio, ma il proliferare di molteplici contenziosi e interpretazioni, le più diverse tra loro, ha creato un clima di incertezza che era necessario definire, nell'ottica di dare strumenti operativi certi alla categoria.

Oggi sembra essersi raggiunta la soluzione, lo SNA infatti con l'aiuto della Confcommercio, ha sollecitato un emendamento alla Legge Finanziaria, secondo il quale l'obbligatorietà INPS per i produttori di III e di IV gruppo, decorra solo dal 1° gennaio 2003, senza l'applicazione nei loro confronti del livello minimo imponibile previsto ai fini del versamento dei contributi previdenziali (in pratica i contributi si versano solo su quanto effettivamente percepito dal produttore).

Infine, i produttori potranno chiedere al momento dell'iscrizione, di regolarizzare i contributi versati nei cinque anni precedenti il 1° gennaio 2003, con versamenti anche rateizzati.

E' nostro impegno seguire da vicino il percorso legislativo dell'emendamento, affinché la nostra azione abbia effetti positivi per la categoria.

ATTIVITA' INTERNAZIONALE

Sono stati tre anni di attività intensissima nel settore internazionale, anzi sarebbe meglio dire nel settore comunitario dal momento che la quasi totalità di questa attività si è svolta e si svolge nell'ambito dell'Unione Europea. La nostra partecipazione al Bipar, l'organismo che raggruppa tutte le Associazioni di intermediari europei, è stata febbrile e nel suo ambito, abbiamo sollevato varie problematiche che hanno riscontrato un vivo interesse tra i nostri colleghi europei.

La nostra interpretazione sul nuovo Regolamento europeo sulle restrizioni verticali, al di là del generare, come ha generato, il ricorso all'Antitrust italiana è stata oggetto di apprezzamento in campo europeo, tanto che, alla luce di quanto emerso, si è deciso di integrare un ricorso, in tema di esclusiva, presentato dai colleghi tedeschi presso la Commissione europea. Si nutre più di una speranza che la questione venga finalmente affrontata e risolta in senso a noi favorevole, anche in funzione di quanto affermato dal Commissario Mario Monti sulla distribuzione nella vendita di autoveicoli.

Abbiamo partecipato attivamente a tutte le attività promosse dalla Commissione Agenti del BIPAR.

È stata organizzata in Italia, a Venezia, la riunione degli organismi associativi degli Agenti europei del Gruppo Generali, analoga riunione per l'Axa si è svolta a Parigi ed è prevista una riunione per gli Agenti Allianz a Monaco per il prossimo anno. Quanto di più lontano da riunioni di routine, questi incontri si sono rilevati preziosissimi dal punto di vista dello scambio delle opinioni e delle conoscenze sulle intenzioni e la politica dei grandi gruppi assicurativi europei. Pur prendendo atto delle differenze che ancora sussistono negli ambiti nazionali, sta emergendo che il modello che più sembra essere in grado di affrontare con successo il mercato europeo è quello francese, dove l'Agente, che al tempo stesso può essere, in maniera residuale, broker, indipendentemente dal Gruppo che rappresenta, è in grado di essere sempre al fianco del proprio cliente soprattutto in caso di sinistro.

Naturalmente il modello francese, che è quello che più si avvicina al nostro concetto di libertà dell'impresa Agenzia, avrà bisogno di essere rivisto e adattato ad una complessiva realtà europea, che ineludibilmente sarà il terreno sul quale tutti gli intermediari europei dovranno confrontarsi a breve.

Prova evidente del comune destino europeo che ci riguarderà sempre più da vicino è l'adozione della nuova Direttiva europea sugli intermediari che è stata emanata dall'Unione Europea lo scorso mese di settembre e che dal momento della sua pubblicazione sul Bollettino ufficiale dovrà essere adottata entro due anni da tutti i paesi dell'Unione.

Il BIPAR con il nostro contributo e la nostra azione sempre incisiva, è riuscito a far approdare ad un testo finale tutto sommato accettabile ed in questo senso il nostro giudizio non può non essere positivo. Il cammino è stato lungo e nient'affatto agevole dal momento che, soprattutto nel Parlamento europeo, varie e potenti lobbies, hanno cercato di vanificare ed annacquare la portata innovativa e moralizzatrice della Direttiva.

Partendo dalla definizione di intermediazione assicurativa che ricomprende ora anche gli atti preparatori per la stipula di un contratto, si è inteso affidare, solo a soggetti qualificati (iscritti in un registro), lo svolgimento di un'attività delicata che sempre più andrà ad incidere nella vita quotidiana dei cittadini europei. Si pensi, tra l'altro, ai fondi integrativi di pensione, alle long term care, in poche parole alla portata sociale che la nostra attività implica. L'istituzione del Registro degli intermediari nel nostro Paese non produrrà effetti di rilievo per gli Agenti ed i brokers, già in regola da tempo con l'istituzione dei due Albi. Reali cambiamenti saranno introdotti, nel contempo, anche per i nostri collaboratori, siano essi sub-agenti o produttori professionisti, che dovranno anche loro, se vorranno esercitare l'intermediazione assicurativa, possedere e vedere certificati nel registro degli intermediari i requisiti professionali e morali idonei ad esercitare la professione.

Anche a noi, quindi, viene chiesto un ulteriore sforzo per valorizzare le nostre organizzazioni produttive. Come si vede il cliente viene messo veramente al centro dell'attenzione, la sua tutela riveste un carattere di preminenza assoluta e sempre più l'intermediario viene visto come soggetto distinto dalle Imprese di Assicurazione.

Poche eccezioni sono state ammesse al nuovo regime introdotto dalla normativa, perlopiù si è inteso tutelare figure già esistenti nel variegato panorama europeo e nel tentativo di ricomprenderle tutte si è creata di fatto una figura ibrida, quella del tied-intermediary, di colui cioè che sotto la responsabilità delle Compagnie vende un solo prodotto per ramo e non incassa i relativi premi di assicurazione. Va ribadito e sottolineato che la direttiva chiaramente indica che si è voluto con tale introduzione solamente ricomprendere figure già esistenti in alcuni paesi europei, va da sé che sia il Bipar che lo Sna dovranno vigilare attentamente che *alcuni* non prendano spunto per introdurre tali figure residuali in mercati più evoluti come il nostro. Così facendo si finirebbe per vanificare lo spirito e la lettera della Direttiva.

Tornando agli effetti benefici della Direttiva occorre ricordare che anche istituzioni come banche, posta etc. se vorranno esercitare l'intermediazione assicurativa dovranno servirsi di persone qualificate, non basterà più il semplice impiegato che si improvvisa intermediario allo sportello.

Qui entra in gioco il livello delle conoscenze professionali che devono essere richieste ai singoli intermediari. Il Bipar in una sua risoluzione di Oporto del 1992 aveva chiaramente indicato il livello minimo di professionalità che deve essere richiesto, attualmente ne è in corso una revisione alla quale stiamo dando il nostro contributo. Il prodotto che ne uscirà

costituirà base e pietra angolare per verificare l'attuazione della direttiva nei singoli paesi. Ogni aggiramento della Direttiva in questo senso sarà prontamente denunciato in ambito comunitario.

Ci preme sottolineare, infine, come il ruolo preminente svolto dallo SNA, in seno al BIPAR abbia avuto nei fatti un grande riconoscimento. Il collega Claudio Ruzzi, componente dell'Esecutivo Nazionale e già Segretario Generale dello stesso BIPAR, ricoprirà nel prossimo anno la carica di Presidente. Questo, a tutti gli effetti, risulta essere un attestato di grande considerazione sia al lavoro svolto dal collega che a quello svolto dalla nostra Istituzione in generale.

Siamo certi che l'assunzione di questa importantissima carica, permetterà allo SNA di esplicitare in maniera ancora più ampia ed incisiva il suo ruolo di promotore di iniziative innovative anche in ambito internazionale. Al collega Claudio Ruzzi vanno tutte le nostre più vive felicitazioni ed i migliori auguri per un proficuo e sereno lavoro.

RCAUTO.

Prima di approfondire i mali oscuri che affliggono il comparto R.C. auto è opportuno fare un excursus legislativo sulla materia. Nel luglio 1994 in applicazione della direttiva CEE 92/94 si completa la liberalizzazione dell'attività assicurativa, che doveva portare tariffe a libera determinazione di impresa, decadenza della distinzione tra rischi di massa e grandi rischi, possibilità di assumere e garantire rischi in regime di libera prestazione. Gli automobilisti italiani si attendevano una diminuzione dei prezzi per effetto di una maggiore concorrenza e di una maggiore personalizzazione, che, secondo le aspettative, avrebbe dovuto incidere sulle tariffe sia per dati soggettivi sia per dati oggettivi.

Tutto ciò non si è realizzato sia perché il mercato risentiva ancora dell'insufficienza tariffaria (stimata dall'Isvap in circa 1.300 miliardi di lire), per effetto della determinazione amministrativa, sia per altri fattori, quali l'incremento della circolazione stradale, l'aumento della frequenza sinistri e del relativo costo medio nonché una discreta incidenza dovuta all'aspetto legato alla frode assicurativa.

La mancata concorrenza del settore ha fatto addirittura configurare accordi elusivi delle regole del mercato determinando l'intervento dell'Autorità Garante del Mercato e della concorrenza con la ben nota decisione del 27/7/2000: multa di 351.520.000,00 euro suddivisa tra circa trenta Compagnie.

La bufera che si è abbattuta sulla R.c.auto ha fatto sì che intervenisse il legislatore, per calmierare le tariffe, ed in questo clima sono maturati due provvedimenti: il decreto blocca tariffe del 2000 (DL n. 70/2000 convertito in legge il 25/5/2000 n. 137) e la legge 57/2001 (il cui commento fu distribuito al Congresso di Chianciano nel novembre 2001).

Altri provvedimenti ed interventi, poi, sono stati adottati in materie che non incidono direttamente sul contenimento delle tariffe, ma potrebbero sortire qualche effetto in prospettiva. Essi riguardano la realizzazione della patente a punti, l'introduzione del patentino per la guida di ciclomotori e relativa immatricolazione, l'abbassamento del tasso alcolemico, la banca dati sinistri e quella in corso dei contratti, maggiori controlli sulle strade per il rispetto delle norme della circolazione, l'uso del casco e delle cinture di sicurezza. Infine, è da segnalare l'accordo tra Ania e Associazioni dei consumatori sulla procedura conciliativa, che si collega alla istituzione di sportelli di conciliazione assicurativi presso le CCIAA, introdotte dalla legge n.580/1993.

Il Sindacato non è stato estraneo all'approvazione di detti provvedimenti, bensì parte attiva, soprattutto per la problematica dei ciclomotori, patente a punti e della banca dati sinistri. Pur consapevoli che dette iniziative non saranno la panacea dell'attuale babele in tema di RCA, dobbiamo constatare che si dovrà attendere il 30 giugno 2003 per trasformare in legge alcune di queste iniziative.

Attualmente sono stati rinviati alla camera il disegno di legge n.776 e il ddl n. 2031 disposizioni in materia di R.C. auto (Collegato alla Finanziaria).

Il disegno di legge n. 776, se approvato, darà ampia delega al Governo, nel termine di un anno, per riformare il settore assicurativo.

Tra gli argomenti compresi in tale delega quello che maggiormente ci riguarda si riferisce all'armonizzazione della disciplina delle diverse figure di intermediari, compresi i soggetti che, per conto di questi, svolgono attività nei confronti del pubblico.

Il disegno di legge n. 2031, invece, nella prima presentazione alla Camera, prevedeva l'estensione del modello CID ai sinistri con danni alle persone non superiori a cinque punti; l'istituzione di una sorta di albo degli autoriparatori, scelti nell'ambito di una lista formata sulla base di criteri approvati dal Ministro delle Attività Produttive e comunicata dall'impresa tenuta al risarcimento; la limitazione della discrezionalità del giudice per la quantificazione del danno biologico; la segnalazione sull'attestato di rischio di franchigie non corrisposte dall'Assicurato; la esclusione delle spese legali sopportate dal danneggiato in caso di tempestiva offerta da parte dell'assicuratore nei 60 gg. dalla data del ricevimento della denuncia del sinistro; l'introduzione della perseguibilità d'ufficio del reato di truffa commessa in danno di impresa di assicurazione; l'individuazione di un attuario responsabile nell'ambito della propria struttura per la determinazione dei premi e delle riserve tecniche al ramo R.C.auto.

Per il momento è da osservare che il disegno di legge n. 2031 bis, se approvato nella formulazione del Senato che ha accolto un emendamento tendente all'unificazione del premio della classe di massimo sconto, non è altro che un provvedimento blocca tariffe momentaneo, dettato più dalla demagogia che dalla sentita necessità di cambiare le regole. Anzi, detta norma porterà ancora maggior confusione e scontento. Pertanto, il ritorno alla originale stesura, con la esclusione della lista degli autoriparatori, andrebbe forse nella direzione giusta.

Tuttavia, prima ancora che iniziasse la discussione alla Camera e al Senato poi, siamo stati auditi dai due rami del Parlamento, presentando ampia documentazione ed esprimendo perplessità e dubbi sui provvedimenti in corso.

Abbiamo preso atto, con soddisfazione, che le nostre proposte sono state fatte proprie dalle Associazioni dei consumatori, da altre Categorie rappresentative ed anche da uomini politici di entrambi gli schieramenti, non solo sulla legittima richiesta del plurimandato, ma su quanto di innovativo proposto in materia di riforma della legge 990/69.

Abbiamo denunciato in tali occasioni ed in varie sedi l'inefficacia della formula cosiddetta del bonus/malus, la quale ci risulta essere adottata nel nostro Paese e nel mercato francese. Molti Paesi europei, per quanto di nostra conoscenza, già si sono confrontati per la ricerca di sistemi alternativi a quelli adottati.

Di proposte ne sono state formulate: una è quella sul binomio patente - veicolo, legando alla persona l'evoluzione del bonus/malus e al veicolo una tariffa fissa, ma l'adozione di questo sistema comporterebbe implicazioni tali da rendere l'obiettivo difficilmente raggiungibile. Polizza sul contraente, purché coincidente con l'intestatario al PRA; tale formula è riconducibile al conducente abituale e potrebbe trovare attuazione, visti gli allineamenti dei dati già in possesso delle compagnie per età, codice fiscale professione e luogo di residenza, oltre ai dati oggettivi del veicolo.

Il Sindacato, avendo individuato delle priorità, ha dato la sua disponibilità per un confronto serio ed aperto. Propose nella scorsa legislatura al Ministro dell'Industria di indire delle Conferenze nazionali per arrivare in tempi brevi a una riforma complessiva del comparto R.C. auto, con particolare apprensione alla grave situazione determinatasi nel Meridione d'Italia.

Capitolo doloroso è quello dei sinistri e truffe. I dati non sono incoraggianti, si è formato un contenzioso talmente elevato da fare insorgere in migliaia di danneggiati una profonda sfiducia nella possibilità di ottenere una congrua e tempestiva liquidazione del danno .

Lo stesso ISVAP sottolinea che le imprese debbono impegnarsi a potenziare, sia in termini di presenza sul territorio che di personale addetto alla liquidazione dei sinistri, le proprie strutture, soprattutto nelle così dette "zone a rischio ". Rimane un divario tra nord e sud che le imprese devono colmare in tempi brevi. Ed è da sottolineare ancora che, nonostante la denuncia telefonica non sia vincolante, le Compagnie invece di rinforzare i punti di contatto territoriali, tendono ad utilizzare in modo massiccio i call-centers.

Questa inefficienza comporta l'aumento delle controversie con aggravii di costi che non vanno nella direzione di calmierare le tariffe R.C. auto.

Sempre in tema di sinistri, come a conoscenza di tutti, l'accordo dei danni da circolazione stradale conseguenti a tamponamento multiplo è stato denunciato. Tutto ciò comporta un rallentamento della velocità di liquidazione dei danni, con conseguente caduta di immagine delle compagnie, che si ripercuote sugli agenti e sull'intero comparto, mentre gli assicurati si guardano bene dal chiedere altre coperture assicurative.

Le truffe in assicurazione assurgono agli onori della cronaca quotidiana essendo ritenute la causa principale della lievitazione tariffaria. E' un fenomeno diffuso in tutto il paese ed in particolare nelle aree metropolitane; non solo truffe in R.C. Auto, ma in tutti i rami: infortuni, furto, incendio, responsabilità civile generale ecc. Porre un freno è un dovere morale ed etico, ma non un alibi per disinteressarsi ad una vera e profonda riforma della responsabilità civile auto.

L'introduzione del Giudice di Pace non ha portato ai risultati sperati, perché trattasi di personale, che pur essendo costituito da seri professionisti, non sempre è in grado di far fronte a vicende processuali complesse nel campo assicurativo per la inadeguata esperienza nel campo

La conclusione è che, purtroppo, ad oggi, non si rilevano miglioramenti sostanziali. A distanza di tre anni dall'esplosione del *caro polizza*, per cui il settore continua a godere di cattiva stampa, le Associazioni dei consumatori sono sempre sul piede di guerra ed il

Governo cerca invano soluzioni e, quando le trova, come già detto, tendono più alla demagogia che alla risoluzione concreta del problema.

Lasciamo percentuali e risultati tecnici al Governo, Isvap, Ania ed Associazioni dei consumatori, non perché non ci appartengano, ma perché restiamo convinti sostenitori di un cambiamento totale della legge n. 990/69, incardinata sul concetto della responsabilità della proprietà più attinente al nostro Codice civile, per passare al risarcimento diretto del danno, con possibilità di rivalse e compensazioni fra compagnie.

Siamo consapevoli del fatto che una riforma complessiva del settore, non è di facile attuazione, perché richiede una determinazione e una volontà politica che tenga conto degli interessi contrapposti delle Parti interessate e soprattutto della normativa comunitaria.

Ma chiediamo con forza che si proceda immediatamente al riordino della legislazione, mediante la stesura di un Testo Unico in materia assicurativa.

AREA LEGALE.

L'attività del Sindacato nell'ambito legale ha comportato una continua assistenza e consulenza ai colleghi sia con pareri verbali che scritti, al fine di garantire la migliore difesa possibile di fronte alle più disparate problematiche che si sono presentate. Negli ultimi tre anni, con l'apertura di oltre 350 sinistri sulla polizza di tutela legale a favore degli iscritti, lo SNA ha sempre insistito allo scopo di creare significativi precedenti giurisprudenziali; un costante impegno che ha visto il raggiungimento di proficui risultati. Citeremo solo i più significativi, nell'ambito di uno spazio concesso da una relazione e consapevoli, comunque, che ognuno di essi richiederebbe un'analisi più approfondita e maggiori dettagli.

Iniziando dal tema delle revoche ai mandati agenziali vorremmo citare il significativo risultato ottenuto con il Lodo arbitrale del 15 maggio 2001 nella controversia Brach del Prever contro Winterthur, il quale ha stabilito che una motivazione generica, quale le *"esigenze commerciali dell'Impresa"*, non possa costituire una specificazione dei motivi del recesso come da art. 12 bis A.N.A. 1994 e pertanto una revoca con tale motivazione sia da considerarsi nulla.

A seguito di tale lodo si è tenuto il 4 giugno 2001 un meeting dei legali SNA in cui si sono approfonditi svariati profili relativi al recesso ad nutum dell'Impresa, soffermandosi sull'ipotesi della revoca fondata su motivazioni illecite ed in particolare sulla possibilità che, in presenza di un recesso che si ponga in contrasto con norme imperative di assunzione RC auto, oppure in presenza di riserve sinistri errate, tale atto, oltretutto non giustificato ai sensi dell'art. 12 bis A.N.A., potrebbe ritenersi nullo in base all'art. 1418 del codice civile.

Citiamo brevemente altre pronunce significative nell'ambito di contenziosi sulle revoche quale quella del Tribunale di Roma del 16 agosto 2001 che in un'ordinanza ha respinto il ricorso della Compagnia per ottenere in via d'urgenza le riconsegne dell'Agenzia, non ravvisando il presupposto fondamentale del c.d. periculum in mora, oltre alla Sentenza della Corte d'Appello di Salerno del 31 luglio 2001 nella quale si afferma, tra l'altro, che la giusta causa non può essere rappresentata *"da addebiti di natura modesta"* e quantitativamente non decisivi. Posizione questa peraltro confermata dalla recente Sentenza del Tribunale di Ravenna del 13 marzo 2002 nella causa Mazzotti contro Toro

Ass.ni in cui i giudici ribadiscono il principio che la marginalità di talune condotte, la loro scarsissima offensività e la collocazione temporale delle stesse sono tutti elementi che devono essere considerati (e nel caso specifico non è stato così) al fine di individuare l'importanza degli inadempimenti ed operare un recesso di tale gravità.

Su questo delicato argomento, infine, l'Ordinanza del Tribunale di Firenze del 23 luglio 2001 ha sancito che, una volta accertata l'insussistenza dei presupposti della giusta causa, il recesso non può convertirsi in recesso con preavviso, stante la diversità dei due istituti, che non consente alla Compagnia di esercitare un recesso "*con doppia natura*".

Veniamo ad altra importante materia, cioè quella dei rapporti tra Agenti e Brokers nella partecipazione alle gare degli enti pubblici ed in particolare all'incompatibilità dell'attività del Broker/mediatore nelle procedure di evidenza pubblica ed al principio secondo cui il compenso al Broker stesso grava sul soggetto che gli ha commissionato l'attività (cioè l'Ente).

In tale ambito ci limiteremo a citare la Sentenza della Corte d'Appello di Torino del 8 marzo 2001 e quella del TAR Trento del 26 marzo 2001, sottolineando in particolare che quest'ultima pronuncia è stata di recente confermata dal Consiglio di Stato con Sentenza depositata il 3 giugno di quest'anno. In particolare i giudici del massimo organo di giustizia amministrativa hanno affermato che è "*illegittima la condizione posta dall'Amministrazione della previa sottoscrizione di un accordo, comportante obbligazioni a carico delle imprese assicuratrici direttamente nei riguardi del mediatore di assicurazione della stessa Amministrazione assicuranda; la clausola broker in questione impone infatti che, prima dell'offerta e a pena di nullità, la compagnia di assicurazione che intenda produrre un'offerta sottoscriva un accordo economico e gestionale col mediatore; imponendo, quindi, una condizione contraria alla legge*".

Questi importantissimi risultati consentiranno a tutti i colleghi una più solida difesa in presenza di bandi di gara predisposti dagli Enti Pubblici che impongono all'Agente vincitore della gara la remunerazione del Broker. In considerazione della peculiarità del giudizio amministrativo il Sindacato ha posto in essere una mirata assistenza al fine di fornire caso per caso consigli legali, pareri e collaborazione nella fase di predisposizione dei ricorsi.

Di recente gli sforzi del Sindacato hanno premiato la categoria anche in merito ad altre questioni su cui sono intervenute significative conferme da giudici d'appello. Ci riferiamo in particolare alla Sentenza della Corte d'Appello di Milano del 1° febbraio 2002 nella causa Carpanelli contro RAS che ha ulteriormente ribadito il principio del legame indissolubile tra la quantificazione della rivalsa da corrispondere alla Compagnia ed il godimento del portafoglio stesso da parte dell'Agente subentrante, con particolare riferimento all'entità del trattamento provvigionale in capo a quest'ultimo onde, in caso di riduzioni provvigionali rispetto all'Agente uscente, la misura della rivalsa deve essere corrispondentemente diminuita.

Altra conferma da giudici di secondo grado è intervenuta, nella causa Fumagalli contro Generali, dalla Corte d'Appello di Torino il 29 novembre 2001. In questo caso la Sentenza ha imputato alla Compagnia la pretesa di farsi giustizia da sola, essendo nel caso specifico l'Agente unico conduttore dell'immobile/Agenzia e nella detenzione dello stesso e non potendo, quindi, "*manu militari*" esserne cacciato dal proprietario-locatore. In tale vicenda la sostituzione della serratura ha assunto l'inequivoco significato di estromettere l'Agente dai locali, costituendo quindi una chiara manifestazione di spoglio violento del possesso nei confronti del conduttore medesimo.

Per completezza vorremmo infine citare altre due recenti pronunce: la Sentenza del Tribunale di Napoli del 2 maggio di quest'anno in cui è stata condannata la Cassa Cauzioni della Compagnia in quanto l'Agente non aveva ottenuto lo svincolo della cauzione depositata, pur essendo ampiamente trascorso il termine dell'Accordo Nazionale, nonché la Sentenza del Tribunale di Frosinone del 27 marzo 2002 in tema di restituzione della rivalsa indebitamente corrisposta dall'Agente. Nel caso specifico, a seguito di uno scorporo di portafoglio con corresponsione delle indennità di risoluzione, non è emersa alcuna novazione di rapporto e quindi alcun titolo a pretendere la rivalsa da parte della Compagnia.

Infine, riguardo alla problematica relativa alla piena provvigionabilità del SSS e FGVS, Vi comunichiamo che sono tuttora in corso le cause pilota patrocinate dal Sindacato presso le varie Sedi competenti. Dal momento che i giudizi di I° grado hanno finora avuto esiti alterni, continueremo a seguire il contenzioso al fine di poter giungere ad un orientamento univoco in materia.

AREA FISCALE.

Il triennio che si è concluso, dal punto di vista fiscale, ha sicuramente presentato importanti cambiamenti per la categoria.

Prima di soffermarci - seppur sinteticamente- sugli argomenti di stretta attualità, riteniamo importante ricordare tre tematiche di interesse generale per la categoria affrontate in prima fila dal Sindacato: contenzioso ICIAP, Iva su rivalsa e Tassazione dell'indennità di fine mandato.

Se per la problematica ICIAP dobbiamo prendere atto che le sentenze della Corte di Cassazione sezione fiscale, hanno dato torto - con argomentazioni a detta dei nostri legali molto discutibili - alla linea da sempre sostenuta dallo SNA. Dobbiamo ricordare che tale contenzioso ha contribuito se non altro ad ottenere l'equiparazione piena fra agenti di commercio e agenti assicurativi, in riferimento alla deducibilità dei costi auto.

Pienamente soddisfacenti sono invece stati gli esiti finali dei due altri temi restanti:

- dopo alcuni accertamenti eseguiti della Guardia di Finanza, intenzionata ad innestare un contenzioso, le indennità dovute all'impresa preponente da parte dell'agente che subentra in un preesistente rapporto di agenzia sono state dichiarate operazioni escluse dal campo IVA (*legge 342/2000, articolo 53 comma 2*);

- l'indennità di risoluzione del mandato spettante alle società di persone (*Snc e Sas*) sino al 31/12/2000 era considerata reddito di impresa e quindi veniva tassata per competenza nei redditi ordinari. Successivamente a tale data, per effetto del primo comma dell'art 6 della finanziaria per il 2001, tale indennità è stata equiparata a quella delle persone fisiche e può essere tassata separatamente (*tuir, articolo 16, primo comma, lettera d*).

Ricordiamo a tutti che in Sindacato è possibile ottenere documentazione su tutte le problematiche trattate e, anche per l'ICIAP, è possibile cercare di ottenere almeno lo sgravio di sovrattasse e sanzioni.

Dopo un breve cenno alle tematiche di cui sopra ed ai relativi risultati ottenuti, passiamo ad esporre gli argomenti di strettissima attualità che riguardano il settore.

- ✓ **Tassazione indennità di fine mandato ai fini IRAP**
- ✓ **Esenzione IRAP per le attività svolte in assenza di autonoma organizzazione**

- ✓ **Problematica Enasarco subagenti**
- ✓ **Studi di settore**
- ✓ **Deducibilità contributo FPA (caso in cui si dichiara solo reddito da partecipazione)**

Per quanto riguarda l'assoggettamento IRAP dell'indennità di fine mandato, si è in attesa di sviluppi dall'incontro tenutosi al Ministero delle Finanze in data 9 ottobre 2002. La problematica nasce da una richiesta di interpello presentata da un collega riferita alla tassazione dell'indennità di fine mandato, all'interno della quale il Ministero si è espresso anche per l'assoggettamento ad Irap della somma. Hanno partecipato all'incontro in rappresentanza dello SNA, il consulente fiscale dr. Ciavarella ed il collega Rolando Martorelli a breve si attende una risposta chiarificatrice e positivamente definitiva in merito da parte ministeriale.

Il secondo punto – esenzione IRAP per attività svolte in assenza di autonoma organizzazione - necessita di ulteriori approfondimenti e, in linea di massima, si pensa potrà interessare un numero limitato di agenti (coloro che operano con strutture minime). E' interesse dello Sna cercare di risolvere il problema precedente (interessa tutta la categoria) e successivamente – sulla base dell'evoluzione del contenzioso in essere – predisporre eventuali bozze per la richiesta di rimborso dell'imposta in oggetto.

La problematica Enasarco per i subagenti di assicurazione deve ancora assumere connotati definitivi. Gli incontri recentemente tenutisi a Roma con i vertici della Fondazione hanno evidenziato diverse posizioni sulle problematiche da parte SNA ed UNAPASS da un lato ed Enasarco dall'altro. Quest'ultimo ha ripreso a quanto ci risulta limitatamente alla piazza di Roma le ispezioni presso le agenzie.

Il Sindacato oltre ad aver fornito istruzioni operative ai Presidenti Provinciali sul comportamento da tenersi con gli incaricati dell'Ente, sta seguendo attentamente lo sviluppo del contenzioso con i propri consulenti legali e fiscali, assicurando nel contempo ai colleghi coinvolti adeguata assistenza giuridica e sindacale.

Riguardo alla configurazione giuridico-contrattuale dei subagenti di assicurazione, il Sindacato sta valutando, anche avuto riguardo alla implementazione della nuova Direttiva sulla Intermediazione Assicurativa, di costruire in futuro un rapporto più moderno con questi nostri collaboratori e più attinente alla realtà del mercato assicurativo.

Il penultimo argomento, ma solo in termini temporali, è quello riferito alla compilazione dei questionari propedeutici alla formulazione degli Studi di Settore per la nostra categoria. Lo SNA ha fornito in tempo utile istruzioni circa la compilazione del Questionario e seguirà, tramite propri rappresentanti da nominarsi, tutta la fase di validazione degli stessi che avverrà in concerto tra Ministero e Associazioni di categoria.

Le istruzioni per la compilazione dei Questionari sono a disposizione anche sul sito web del Sindacato.

Il problema inerente alla deducibilità del contributo al FPA è stato l'ultimo in ordine temporale a essere affrontato; lo SNA si è attivato presso il Ministero per una rapida soluzione del problema. La tesi del Sindacato è quella della correttezza della deducibilità del contributo in questione, da calcolarsi (cumulativamente) indipendentemente dalla natura del reddito prodotto dall'agente sia esso d'impresa o da partecipazione, chiaramente purché inerente all'attività di agenzia.

RAPPORTI ISTITUZIONALI.

Intensi, come in passato, si sono rivelati i rapporti con le varie istituzioni da parte del nostro Sindacato. Questo ci ha permesso di essere presenti pressoché nella quasi totalità degli argomenti che hanno interessato il settore assicurativo.

Molte sono state le audizioni che ci hanno visto presenti in Parlamento. Come moltissime sono state le occasioni di incontro con parlamentari e membri del Governo volte ad esaminare i casi più diversi. Da ricordare, in primis, l'incontro avvenuto a Palazzo Chigi con il ministro per i Rapporti con il Parlamento, On.le Carlo Giovanardi, al quale abbiamo dettagliatamente illustrato gli aspetti benefici per il mercato assicurativo riscontrabili con l'introduzione del plurimandato a favore degli Agenti di assicurazione.

Altri importanti incontri sono avvenuti, in varie fasi, con il Ministero delle Attività Produttive nella persona del Sottosegretario con delega al settore assicurativo.

Altrettanto numerosi sono stati gli emendamenti, attinenti molteplici problematiche, presentati da parlamentari su nostra espressa segnalazione.

Da rilevare che questa intensa attività si è trasferita, in talune circostanze, anche a livello Comunitario dove abbiamo portato le nostre opinioni e le nostre richieste, unitamente al BIPAR, in special modo per quanto attiene gli emendamenti e le correzioni relativi alla Direttiva sull'intermediazione recentemente approvata dal Parlamento europeo.

Gli interventi hanno visto assiduamente la presenza della Presidenza SNA, ma sempre più frequentemente sono stati protagonisti gli stessi componenti dell'Esecutivo Nazionale e le Commissioni. Tutto ciò in ossequio alle deleghe ricoperte ed alle regole del nuovo assetto statutario, che ha introdotto il sistema maggioritario nel governo della nostra associazione. Dobbiamo rilevare che questa innovazione ha comportato una assunzione di responsabilità che ha prodotto importanti effetti benefici all'intero sistema dell'Organo di governo nazionale.

Questo assiduo impegno è avvenuto anche per quanto concerne i rapporti intercorrenti con l'Istituto di Vigilanza (ISVAP) con il quale abbiamo affrontato numerose questioni afferenti molteplici problematiche. È da rilevare l'avvenuto avvicendamento al vertice dell'Istituto, con il quale nel passato avevamo avuto momenti di confronto talvolta anche aspro.

Vale la pena ricordare a tutti noi che se nel Collegio di garanzia, organo disciplinare e di supervisione degli albi professionali degli agenti, dei brokers e dei periti assicurativi, è presente attualmente un rappresentante degli Agenti, tale merito va totalmente ascritto alla dura e accanita presa di posizione del nostro Sindacato. Eppure, nel momento più acceso della disputa con l'ISVAP, ci fu una colpevole presa di distanza dalla nostra posizione addirittura da parte di alcuni, in verità pochi, esponenti della nostra categoria. Anche questa esperienza ci insegna, se ci fosse ancora bisogno, quanta pazienza e quanta fermezza occorrerebbe avere nel portare avanti le nostre sacrosante rivendicazioni. Comunque, attualmente i rapporti con l'Istituto di vigilanza possono considerarsi normali. Anzi va sottolineato come gli ultimi provvedimenti ed interventi, adottati da parte dell'Istituto collimino con il nostro punto di vista. Ci preme evidenziare, in proposito, l'ultima circolare emanata in riguardo alla distribuzione effettuata tramite le strutture di Multilevel Marketing, che è di questi giorni ed è reperibile sul nostro sito web, la quale raccoglie in larga misura quanto da noi denunciato da molti anni a questa parte. Ci auguriamo che si proceda in questa direzione poiché è specifico interesse della nostra Associazione intrattenere proficui rapporti di collaborazione con questo importante Organismo istituzionale.

RAPPORTI CON I GRUPPI AZIENDALI.

Intensa è stata l'attività prestata dal Sindacato a favore dei Gruppi Aziendali ed altrettanto intenso e proficuo è stato il ritorno ricevuto dagli stessi. La Presidenza ed alcuni componenti dell'Esecutivo Nazionale hanno partecipato a tutte le Assemblee dei Gruppi che ne hanno fatto richiesta, e questo è avvenuto nella quasi totalità dei casi.

Molti sono stati gli interventi di sostegno diretto alla loro attività e ciò sia sotto il profilo della consulenza giuridica come della tutela sindacale.

Ricordiamo a tal proposito ed in via meramente esemplificativa l'assistenza data ai Gruppi quali quello Fondiaria, Milano, Previdente e Polaris a seguito di iniziative aventi caratteristiche di comportamento antisindacale. Il nostro intervento ha fatto sì che fosse ritirata la revoca verso il Presidente del Gruppo della Previdente e che non abbiano avuto seguito le minacce di revoca per quello della Milano.

Di rilievo è da segnalare l'assistenza prestata ai Gruppi della Meie/Aurora a seguito dell'acquisizione da parte di UNIPOL ed anche per la fusione delle Compagnie del Gruppo AXA. Quest'ultima vicenda, in alcuni momenti e per taluni aspetti, è stata affrontata unitamente all'Unapass.

Da segnalare, pure, la presa di posizione per quanto attiene la vicenda SAI/Fondiaria, tuttora in corso, dove il Sindacato è intervenuto manifestando agli Organi istituzionali ed a tutte le parti in causa le forti preoccupazioni in merito al futuro delle reti Agenziali.

Da rilevare, infine, la partecipazione diretta della Presidenza SNA all'attività del Gruppo Nuova Tirrena, anche in considerazione della previsione statutaria che vede il Presidente SNA quale componente effettivo della Giunta del Gruppo, fatto unico nello scenario nazionale.

Per tale alta considerazione verso la nostra Istituzione il Gruppo Aziendale degli Agenti Nuova Tirrena merita un sentito e convinto plauso. E', inoltre, un significativo ed utile esempio di politica sindacale che merita di essere preso in seria considerazione da tutti i Gruppi Aziendali.

Non possiamo, però, non ricordare il convinto sostegno dato al Sindacato da importanti e numerosi Gruppi Aziendali quali l'UIA/RAS che ha messo in atto una assidua campagna di incentivazione delle iscrizioni. Come merita una particolare menzione il ruolo ancora più preminente e convinto assegnato al Sindacato dal Gruppo Aziendale delle Generali, che ha visto il suo culmine con l'elezione a Presidente di Gruppo del Collega Vincenzo Cirasola, Vicepresidente SNA.

Un particolare plauso, infine, va al Presidente del Comitato dei Presidenti e dei Rappresentanti di Gruppo, collega Pietro Melis, che ha dato il più ampio apporto alla politica ed alle attività del nostro Sindacato.

Non stiamo ad elencare l'attività degli altri Gruppi Aziendali che, comunque, meriterebbero tutti di essere menzionati senza distinzione alcuna.

Ci auguriamo che l'assidua e costante attenzione che il Sindacato ha dedicato all'attività dei Gruppi produca, in modo sempre più costante e positivo, quella univocità di intenti e di comportamento per far sì che agli Agenti di assicurazione italiani possano essere garantite le migliori opportunità professionali che il loro ruolo richiede.

ASSISTENZA SINDACALE.

L'attività dei nuclei di assistenza sindacale – Nas - coordinati dal Responsabile, il collega componente l'Esecutivo Nazionale Alfonso Peccio, è stata svolta in maniera completa ed assidua. Infatti, fatta eccezione per il Gruppo Fondiaria che purtroppo rappresenta ancora la maggioranza relativa degli interventi, la restante parte dell'attività ha riguardato un po' tutte le compagnie. Gli interventi complessivi diretti ed indiretti nell'ultimo periodo sono stati n.74, nel 2001 furono n.72, mentre le aperture di sinistro sulla polizza Arag (escluse quelle relative ai dipendenti) sono risultate n. 82 contro le n. 94 del 2001.

Si è riscontrata, nell'ultimo periodo, una prosecuzione da parte di alcune compagnie dell'uso strumentale della revoca per giusta causa, palesando motivazioni assolutamente infondate. Per tale motivazione, come avete appreso in precedenza, è stata riservata una particolare attenzione a questo devastante fenomeno in ambito del rinnovo dell'Accordo Nazionale Imprese-Agenti.

Va rilevata la positività, di contro, che dai dati in nostro possesso sono più frequenti i recessi per giusta causa intimati dagli Agenti ad alcune Imprese. Infatti, nell'ultimo periodo sono state aperte, presso l'ARAG, due pratiche: una nei confronti della Meie e l'altra nei confronti della Levante Norditalia.

Naturalmente in questi numeri non sono compresi i dati relativi a tutte le posizioni che hanno dato luogo ad una transazione tra agenti ed imprese, le quali avendo trovato una composizione accettata dalle parti, non hanno prodotto apertura di sinistro presso l'Arag, ancorché lo SNA abbia messo a disposizione uomini e mezzi.

In sostanza è diminuito il ricorso alla magistratura e sono aumentate le transazioni.

Questa nuova realtà dovrà farci riflettere sulla struttura SNA/NAS, onde consentirci di ricalibrarla in ragione delle mutate esigenze.

INTERVENTI NUOVI ISCRITTI.

Obiettivo principale in questo settore è stato quello di favorire, nel corso del 2001, il passaggio degli agenti *ex* iscritti CSA allo SNA: in questa direzione hanno profuso il loro impegno i componenti dell'Esecutivo Nazionale Francesco Pavanello e Alfonso Peccio.

Va ricordato a questo proposito che già in occasione del Congresso Straordinario CSA di riunificazione, l'Assemblea Congressuale aveva deliberato all'unanimità l'automatica iscrizione allo SNA di tutti i congressisti, ciò che ha determinato effettivamente l'iscrizione a SNA di tutti i partecipanti al Congresso.

Successivamente, attraverso una circolare inviata a tutti gli *ex* Presidenti Provinciali CSA, si è raggiunta una pressoché totale iscrizione degli Agenti *ex* CSA a SNA e, a livello territoriale, si è realizzato con successo il previsto inserimento dei colleghi nelle Sezioni Provinciali interessate con integrazione spontanea e collaborativa nei rispettivi Esecutivi. Tali positivi risultati sono stati confermati e consolidati nel corso di questo anno.

TERRITORIO.

Il 2002 è stato per certi aspetti un anno di verifica; infatti, oltre la necessità di ritoccare le quote rispetto al 2001, dovevamo confermare nei numeri la validità del processo di riunificazione con C.S.A. ed intensificare in maniera crescente l'attenzione dei colleghi non iscritti.

La risposta è stata in linea con le aspettative e siamo, quindi, soddisfatti dei risultati conseguiti. Anche per il corrente anno il numero degli iscritti si presenta in crescita; ad oggi il numero dei paganti risulta essere di n. 6.682 contro n.6.714 al 31.12.2001. Quindi meno n.32 unità; manca tuttavia ancora un mese alla fine dell'esercizio, entro il quale contiamo di superare il numero già soddisfacente conseguito nel 2001.

Dall'analisi dei dati in nostro possesso, emerge un ulteriore elemento che ci spinge ad un maggiore ottimismo, e cioè il fatto che rispetto al 2001 quando i mancati rinnovi furono pari a n. 567 unità su n. 6007. Quest'anno il numero dei mancati rinnovi è stato di n. 519 su n.6714. Quindi il processo di sensibilizzazione e di approccio ai colleghi ha iniziato a dare i frutti sperati, grazie all'opera di tutti, opera che non dovrà cessare, ma che anzi dovrà essere potenziata e, dove possibile, migliorata.

Per inciso, vi comunichiamo che nel corso del 2002 ci sono stati ben n. 394 agenti che hanno cessato l'attività, il che dovrebbe dare la misura delle crescenti difficoltà legate alla nostra professione e quindi dimostrare una volta di più la necessità di dare forza al nostro Sindacato.

Per quanto riguarda l'Esecutivo Nazionale Vi confermiamo, come accennato in precedenza, che una delle priorità del prossimo triennio sarà l'obiettivo di consolidare il processo unitario facendolo ulteriormente progredire verso altre mete. Tutti dovremo fare il possibile e l'impossibile perché questo importante obiettivo sia alla fine conseguito. Ciò determinerebbe, Inoltre, la scomparsa dell'alibi per quanti ancora oggi, purtroppo, si nascondono dietro questa falsa scusa per non iscriversi al Sindacato.

Nel corso del 2002 la Commissione territorio composta dai colleghi Alfonso Peccio, Luciano Bonavita, Alessandro Civitella, Sergio Cordara, Michele Giglio, Vincenzo Laratta, Giobellino Lebiu, Letterio Munafò, Arnaldo Pieri, Mario Potenza, Claudio Prearo e Corrado Zimbone coadiuvati da tutti i Presidenti Provinciali, ha svolto come sempre in maniera lodevole il proprio lavoro, partecipando a numerose iniziative ed in particolare a n.32 Assemblee provinciali, n.9 Comitati regionali, diversi Convegni e Congressi di gruppo aziendale.

In questo contesto è con piacere che rileviamo il crescente successo dell'Ufficio Sviluppo della Direzione SNA che, attraverso il contatto telefonico diretto, verso i Colleghi morosi e non iscritti, ha certamente contribuito al positivo risultato delle iscrizioni.

Cari colleghi, ci auguriamo che ci supporterete in maniera ancora più consistente e convinta nel nostro importante compito. Non abbiate riserve, ogni qualvolta lo riteniate necessario coinvolgete chi ha questa responsabilità, nel comune sforzo saremo artefici della crescita della nostra Istituzione e del successo dell'intera Categoria.

AREA CONSUMATORI.

I già buoni rapporti esistenti con le Associazioni dei Consumatori sono stati intensificati e, allo stato attuale, possono considerarsi assai soddisfacenti. Dopo un iniziale periodo di rodaggio dovuto al cambio della delega affidata in ambito dell'Esecutivo Nazionale al collega Aldo Bonettini, a seguito dell'ingresso dei colleghi di CSA, il lavoro ha ripreso proficuamente a svilupparsi.

Raggiunta la visione d'assieme, riconosciute le persone, calatici nella effettiva realtà abbiamo iniziato a creare ulteriori occasioni di incontri e di confronto con le molteplici associazioni consumeristiche.

Dobbiamo porre in evidenza che, nonostante l'immagine positiva della nostra sigla sindacale e il lavoro svolto in precedenza, abbiamo riscontrato e dovuto attutire, fino ad

eliminarla, una diffidenza reale da parte delle varie associazioni nei confronti degli agenti di assicurazione in generale.

Inoltre, la multa comminata dall'Antitrust alle Compagnie di assicurazione per cartello ha indirettamente creato danno di immagine anche agli agenti di assicurazione, colpevoli soltanto di rappresentare le Imprese.

La strada si è perciò presentata in salita perché convincere i consumatori che su moltissimi punti noi eravamo dalla parte del cliente e di conseguenza potevamo condividere e programmare delle azioni assieme a loro, è stato un compito non semplice ma molto appagante.

Recepito subito che l'argomento che poteva catalizzare la loro attenzione era senz'altro la RCA, e che occorreva andare sui fatti e non sulle sole dichiarazioni di intenti, abbiamo cercato di monitorare le loro posizioni e le strutture operative di cui disponevano.

Abbiamo subito coordinato il lavoro con la commissione RCA e, grazie a ciò e alla struttura di Via Lanzzone abbiamo potuto disporre, volta per volta, di tutto il supporto necessario.

Gli aumenti tariffari RCA a due cifre ogni tre mesi hanno innescato un'accelerazione tale a tutto il sistema che non riguardava più soltanto i consumatori, ma anche tutti gli operatori del settore.

Le nostre ripetute denunce in tutte le sedi hanno cominciato a dare alcuni risultati e un po' tutti – escluso ovviamente le compagnie – si sono accorti che il mercato era ed è ingessato e che occorre creare una maggiore concorrenza fra le Imprese.

L'Agente resta per le Associazioni Consumeristiche la figura di riferimento principe dell'intermediazione assicurativa, ma lo vorrebbero più libero, in grado di stimolare la concorrenza in un quadro di professionalità e di servizio.

Molti Parlamentari sia di maggioranza che di opposizione sensibili in passato all'influenza delle imprese, hanno iniziato a prendere le distanze da queste, cominciato a chiedere dati e non sono più così convinti ad esempio delle perdite del settore lamentate dall'ANIA.

La riforma dell'RCA, tanto sbandierata, che avrebbe dovuto contenere le tariffe non vede, come si è detto in precedenza, la luce.

Finalmente dopo tanto tempo e dopo diversi incontri e condivisioni fra lo SNA, le associazioni dei consumatori aderenti alla C.N.C.U., l'Adiconsum, altre sigle di associazioni consumeristiche, sigle sindacali, rappresentanti degli autoriparatori, dei periti, dei giudici di pace e parlamentari di varie forze politiche hanno deciso di riunirsi a Roma in un Forum sull'R.C. Auto.

Il dibattito ha posto in evidenza tutte le storture che il ramo si porta dietro da anni e ognuno dei presenti le ha affrontate dalla propria visuale, ma un punto è stato fortemente condiviso da tutti e cioè che la liberalizzazione tariffaria non ha portato ad una diminuzione dei premi, ma li ha stratosfericamente aumentati.

Inoltre, le molte fusioni ed incorporazioni degli ultimi tempi hanno ulteriormente concentrato il mercato in poche mani, riducendo sempre più la concorrenza.

Gli attori presenti al Forum hanno concluso sostenendo che occorre una riforma seria e che un elemento fondamentale per contenere le tariffe è quello di creare una concorrenza la più ampia possibile, agendo principalmente sulla liberalizzazione dei rapporti tra Agenti e Compagnie.

E' stato infine sottolineato che un agente in rapporto rigido con la propria Compagnia – in un ramo obbligatorio per l'utenza come l'RCAuto – limita i principi della libera concorrenza e non è in linea con i più evoluti sistemi europei.

Tutti i componenti il Forum hanno seguito da vicino i lavori parlamentari sulla RCA e, a seguito dell'emendamento "della deregionalizzazione tariffaria" passato al Senato tendente a deregionalizzare le tariffe per gli assicurati al massimo di bonus, hanno deciso un giorno di protesta davanti al Senato e alla Camera nella giornata del nove di ottobre conclusosi con un volantinaggio.

Al termine di questa manifestazione è avvenuto un incontro con alcuni parlamentari membri della Commissione Finanze della Camera, ai quali tutti gli operatori del settore e tutta la Coalizione dei Consumatori hanno manifestato la loro preoccupazione e il loro dissenso.

In quella sede si è concordata anche un'iniziativa istituzionale da realizzarsi presso la Camera dei deputati che veda coinvolti insieme: coalizione dei consumatori, operatori del Forum Rcauto, gruppi parlamentari della maggioranza e dell'opposizione per individuare possibili punti di modifica ed integrazione della riforma stessa.

La Coalizione dei Consumatori ha formalizzato lo scorso ottobre in una lettera al Presidente della Commissione Europea Romano Prodi l'evasione diffusa all'obbligo assicurativo per gli alti costi delle polizze e l'elusione mascherata da parte delle compagnie dell'obbligo assicurativo, con richieste di tariffe così elevate da impedire agli utenti di assicurarsi. Infine, veniva imputata alla Commissione Europea la responsabilità di avere tollerato la figura dell'agente di assicurazione monomandatario semplicemente perché questa è una esigenza delle compagnie.

Passiamo a concludere rilevando che l'Area consumatori richiede molta attenzione e molto tempo. Lo SNA si è posizionato su dei livelli di attenzione e di riferimento che vanno mantenuti e incrementati. Ciò è stato possibile anche per il grosso impegno diretto della Presidenza a livello istituzionale.

RAPPORTI CONFCOMMERCIO.

L'attività svolta in quest'area dal Responsabile dell'Esecutivo Nazionale Francesco Pavanello volta a realizzare un netto miglioramento dei rapporti tra il Sindacato e Confcommercio si può sostanzialmente dividere in due fasi.

Della prima vi riassumiamo le linee essenziali, essendo già stata illustrata nella Relazione dell'Esecutivo al Congresso di Chianciano del novembre dello scorso anno.

Essa è iniziata nel maggio 2001 con la costituzione della Commissione *Confcommercio*, composta dai Colleghi Luigi Costanzo, Adelmo Matteocci e Franco Sanna il cui obiettivo è stato l'analisi della situazione e lo stato dei rapporti esistenti tra il Sindacato e Confcommercio - Ascom. A tal fine è stata realizzata un'Indagine conoscitiva attraverso un Sondaggio-Questionario mirante a radiografare in sede locale lo stato delle relazioni tra le Sezioni Provinciali SNA e le rispettive Ascom.

Le conclusioni di tale Indagine hanno indicato che i rapporti SNA Confcommercio-Ascom potevano considerarsi discreti ma non ottimali dal momento che, ad oltre dieci anni dell'adesione di SNA a Confcommercio, non si sono potute realizzare appieno le previste sinergie operative.

Da un lato, infatti, a livello di rapporti *istituzionali di vertice* la partecipazione a Confcommercio ha permesso di cogliere positivi risultati per il sostegno dato dalla Confederazione alla politica perseguita dal Sindacato, con particolare riferimento al sostegno al disegno di legge sulla figura dell'Agente e all'inserimento permanente di un rappresentante della nostra Categoria nel Consiglio Generale Confcommercio (Collega Adelmo Matteocci). D'altro canto, non altrettanto soddisfacente è apparsa la realtà operativa e di partecipazione alle Ascom provinciali caratterizzata, nella maggior parte dei casi esaminati, da una sorta di reciproca indifferenza.

Inoltre, il Responsabile della Commissione, Francesco Pavanello, ha richiesto un maggiore impegno di Confcommercio volto alla sollecitazione dei Presidenti e/o Direttori Ascom per ricercare forme di collaborazione più soddisfacenti con i Presidenti Provinciali Sna.

La Direzione di Confcommercio, nel manifestare interesse per l'iniziativa, ha sostenuto il nostro progetto attraverso una circolare ai Direttori Ascom.

La seconda fase dell'attività è consistita nell'elaborazione da parte della Commissione, sulla scorta dei risultati del *sondaggio*, di una serie di "*Linee Guida*" che dovevano servire alle Sezioni Provinciali Sna per la ricerca e la realizzazione di un *accordo-quadro* con le rispettive Ascom.

Dette linee guida possono essere così sintetizzate:

- riconoscimento da parte di Ascom - come già è avvenuto da parte di Confcommercio Nazionale - del Sindacato quale unico interlocutore in rappresentanza degli Agenti di assicurazione, con il conseguente inserimento del Presidente Provinciale SNA o di un suo delegato in seno al Consiglio Direttivo delle Ascom stesse;
- disponibilità di Ascom a privilegiare la scelta degli Agenti Professionisti SNA per lo svolgimento del servizio di consulenza assicurativa rivolta ai propri Associati;
- impegno di Ascom a riservare le migliori agevolazioni associative, tariffarie e di servizi (tali da renderne conveniente l'adesione) esclusivamente agli Agenti SNA;
- messa a disposizione della Sezione Provinciale Sna di una serie di ulteriori servizi (a titolo gratuito) quali: utilizzo delle strutture logistiche Ascom per le Riunioni dell'Esecutivo Provinciale e per le Assemblee Provinciali Sna; utilizzo della stampa periodica Ascom con spazi redazionali riservati alla Sezione Provinciale per argomenti di interesse della categoria e/o comunque di carattere assicurativo di interesse generale; invio della pubblicazione periodica Ascom agli Agenti Iscritti SNA.

Al fine di verificare la percorribilità di tale progetto, attesa la pressoché totale autonomia statutaria ed operativa di ogni Ascom provinciale rispetto a Confcommercio Nazionale, abbiamo concordato una indagine pilota a campione su alcune province maggiormente rappresentative delle realtà territoriali Ascom.

L'indagine ha interessato le Ascom e le Sezioni Provinciali Sna di Roma, Ancona, Firenze, Cuneo, Genova, Foggia, Siracusa, Venezia, Padova, Sassari e Grosseto.

Nel corso dei suddetti incontri è stato illustrato agli interlocutori il progetto evidenziando che il Sindacato ha una propria struttura organizzata in grado di rispondere ad ogni problematica della Categoria.

Per tale ragione la quota di iscrizione ad Ascom doveva essere concordata solo dopo la definizione di uno specifico Accordo Quadro Sezione Provinciale Sna – Ascom, calibrata e parametrata sulla base degli effettivi servizi offerti dall'Ascom e contenuta entro un limite ragionevole (€ 25 – 30).

I risultati dell'Indagine sono stati positivi e soddisfacenti in quanto da parte dei Direttori Ascom vi è stata grande disponibilità a recepire le richieste formulate nelle surrichiamate *Linee Guida*.

La Commissione ha espresso la convinzione che la realizzazione del progetto avrebbe consentito di cogliere molteplici risultati positivi per il nostro Sindacato e per la Categoria che rappresenta.

Il Sindacato avrebbe potuto infatti contare su un più forte collegamento con una Organizzazione nazionale dell'importanza di Confcommercio. Ciò avrebbe potuto significare avere al proprio fianco, ancor più che per il passato, un alleato prestigioso ed ascoltato, necessario per vincere le sfide che ci attendono (Istituzione, Parlamento, Ania ecc.).

Ciò potrà avere interessanti e positivi riflessi anche sul territorio con una maggior presenza *politica* dell'Agente di Assicurazione nei Direttivi Ascom e tramite questi ultimi nei Consigli Camerali delle Camere di Commercio, con ovvi e positivi riflessi di maggior autorevolezza e visibilità per tutta la Categoria.

Il miglioramento dei rapporti con Confcommercio/Ascom già registra i primi segnali positivi. Non sarà sfuggito a nessuno che recentemente il Presidente Confcommercio Billè sulla tematica riforma RC Auto, tariffe ecc. ha sostenuto le nostre posizioni sia sulla stampa che nel confronto sul tavolo governativo, affermando che per creare una effettiva concorrenza sul mercato vi è la necessità un Agente non più legato all'esclusiva e al mono mandato.

VITA e FINANZA: costante e puntuale l'informazione data alla categoria, tramite articoli di stampa, a firma del Vicepresidente nazionale Vincenzo Cirasola, Responsabile del settore Vita- Finanza e Credito, pubblicati sia sulla stampa interna (*Italia Oggi* e *L'agente di Assicurazione*) sia su quella esterna (*Il Giornale delle Assicurazioni*, *Assinews* e *Assicura*). Questi articoli, essendo scritti da agenti, esperti del settore assicurativo, sono stati assai apprezzati oltre che dalla categoria anche dagli addetti ai lavori, poiché spesso, oltre che ad essere tempestivi ed attuali, sono giudicati tecnicamente più pertinenti di quelli che appaiono sulla stampa specializzata.

Per il settore vita, la nostra informazione si è anche spesso soffermata sull'andamento e mutamento del mercato, in particolare rilevando che è finito il boom delle polizze vita e finanziarie.

Infatti, all'alba del nuovo millennio, il ramo vita sembra aver terminato la sua rincorsa. Cominciato nel lontano 1979 con il lancio delle polizze *rivalutabili*, il boom del segmento vita si è protratto per oltre un ventennio con tassi d'incremento annui incredibili, quasi sempre a due cifre.

In questo lungo periodo, il ramo vita, è diventato il leader, superando prima (cosa che sembrava impossibile soltanto fino a sette-otto anni fa) e poi surclassando i rami danni, che oggi tutti insieme (RCA e Danni non auto) rappresentano soltanto il 41,2 per cento del totale.

Tuttavia già nell'anno 2000 era affiorata una certa stanchezza. Nell'anno 2001, dopo la forte flessione del 4,4% registrata nel primo trimestre, la raccolta premi del comparto ha manifestato una leggera ripresa nei trimestri successivi con una sensibile accelerazione nell'ultimo trimestre del 2001, portando il tasso di sviluppo annuale su valori superiori a quelli rilevati nel 2000.

Sui risultati del 2001, oltre alla crisi dei mercati finanziari, che ha penalizzato tutto il risparmio gestito, ha influito l'insuccesso dei Pip o Fip (Piani o Forme individuali previdenziali).

A tutt'oggi si parla di circa 100.000 contratti venduti, pari allo 0,6 per cento del totale delle polizze vita. Una cifra molto modesta, se si pensa che questi strumenti sono stati corredati da un beneficio fiscale potenziato: deducibilità totale fino al 12 per cento del reddito dichiarato e con un massimo di 10 milioni all'anno.

In pratica ad oggi, dopo circa 2 anni dall'entrata in vigore, in una platea di 14 milioni di lavoratori dipendenti e 6/8 milioni tra lavoratori autonomi e professionisti, hanno aderito ad un Fondo (Aperto o FIP), meno di 2 milioni, il che risulta essere un ben modesto risultato.

I motivi di questo insuccesso sono principalmente due:

- 1) perché in Italia non è ancora maturata quella necessaria cultura previdenziale, tale da indurre il contribuente a stipulare un contratto a lunga scadenza;
- 2) perché è stato dimostrato che sono prodotti che richiedono un'intensa attività di consulenza, la quale però va remunerata adeguatamente e non con un *piatto di lenticchie*, così come risulta l'offerta delle compagnie.

Per questo motivo lo SNA a settembre 2001 aveva costituito una specifica commissione per i FIP, guidata dal Vicepresidente Vincenzo Cirasola e composta dai colleghi Franco Sanna e Carlo Bracci.

La relazione elaborata dalla Commissione fu consegnata ai congressisti di Chianciano nel novembre 2001 e successivamente pubblicata sul "*L'Agente di Assicurazione*". La stessa si è rivelata assai utile ed importante, nell'incontro avvenuto con l'ANIA, volto a presentare le nostre proposte finalizzate al rilancio dei FIP, tramite l'aumento delle provvigioni.

Abbiamo preso atto con soddisfazione che, a seguito di questo nostro intervento, alcune Compagnie, tra le più importanti del mercato, hanno recepito il nostro messaggio. Infatti, le migliori performance per la vendita dei FIP sono state proprio quelle delle Società che hanno retribuito maggiormente la rete distributiva.

Al di là dei fatti specifici, è chiaro che ormai il comparto vita, ha esaurito la propria spinta propulsiva. Potrebbe anche non essere una questione importante, o comunque essere relegata fra le questioni che riguardano un settore produttivo, se il paese avesse risolto il problema previdenziale.

A questo proposito lo SNA, per un rilancio effettivo della previdenza complementare propone al legislatore di apportare, al più presto, le opportune modifiche all'attuale normativa, attraverso mirati correttivi sul piano fiscale e l'eliminazione dei vincoli contrattuali che riducono la libertà di scelta del lavoratore.

Promuovendo nel contempo il ricorso al TFR per il finanziamento del sistema. Solo allora potremo sperare nel ritorno di un sensibile dinamismo del ramo vita e nello sviluppo dei fondi pensione. Ciò in tempi ragionevolmente brevi tali da portare il sistema pensionistico in condizioni di sicurezza per le generazioni future, distinguendo quindi tra business e questione di carattere sociale.

Quanto fin qui evidenziato è stato, altresì, relazionato dal Vicepresidente Vincenzo Cirasola domenica scorsa ad un convegno sulla previdenza che si è svolto a Bologna durante l'ASSICUR@-EXPO, dove lo SNA era presente con un proprio stand. Al convegno inaugurale di venerdì 22 novembre è intervenuto, come relatore, insieme alle massime autorità istituzionali, anche il Presidente Nazionale dello SNA.

Ritornando alla crisi delle polizze vita e finanziarie, alla luce di questa analisi è purtroppo confermato quanto preminente sia lo sviluppo dei rami danni come accennato all'inizio della presente relazione.

CREDITO.

L'attività su questo settore si è incentrata principalmente sulla valutazione dei rischi connessi alle varie problematiche distributive e di rapporto con i dipendenti di Agenzia. Nel luglio del 2000, a firma del coordinatore della Commissione, era stata inviata a tutti i GAA ed ai Presidenti Provinciali una circolare che evidenziava la natura e la consistenza dei rischi di cui sopra.

I rischi da noi ipotizzati inizialmente si sono, purtroppo, rivelati fondati in quanto le OO.SS. dei dipendenti, in fase di rinnovo del CCNL hanno sollevato il problema per il quale è stato costituito un osservatorio che darà il suo parere per la futura negoziazione. La circolare di cui sopra, anche per questi motivi, è stata reiterata nel maggio scorso sviluppata nei contenuti ed ampliata con articoli giornalistici apparsi sulla stampa di settore.

FORMAZIONE.

La *Commissione Formazione*, coordinata dal Vicepresidente nazionale Vincenzo Cirasola, ritiene che la "*formazione professionale*" rappresenti uno dei principali strumenti di successo per il futuro degli agenti di assicurazione. La stessa, però, non può essere soltanto quella erogata dalle Compagnie, in quanto si riferisce principalmente all' "*addestramento*", prevalentemente finalizzato alla raccolta dei prodotti vita, finanziari e bancari.

Per raggiungere questi obiettivi e finalità, la Commissione, sia tramite circolare sia con l'articolo apparso lo scorso anno sul nostro periodico "L'Agente di Assicurazione" a firma di Franco Curto, Presidente Provinciale di Treviso, ha ritenuto opportuno sollecitare tutte le Sezioni Provinciali. Tale sollecitazione a livello periferico era finalizzata a predisporre, tramite scuole specializzate, dei programmi di formazione rivolti agli agenti ed ai dipendenti o collaboratori di agenzia, e, quindi, da sottoporre poi alla valutazione dei vari enti predisposti al finanziamento delle attività formative (essenzialmente Province, Regioni e Ministero del Lavoro). Alcune Sezioni Provinciali hanno ottenuto con successo i necessari finanziamenti organizzando corsi di formazione gratuiti a livello locale che sono stati assai apprezzati dagli iscritti.

CONVENZIONI.

RimandandoVi ad un intervento successivo del collega Responsabile Roberto Curti, che esporrà nel dettaglio le singole convenzioni, ricordiamo brevemente le maggiori in corso, anticipando anche qualcosa sulle nuove in fase di lancio:

Telefonia mobile: l'accordo raggiunto con Omnitel ha permesso ai tanti agenti che ne usufruiscono di ottenere un considerevole risparmio, telefonando con un gestore leader del settore che ha dimostrato sensibilità alle problematiche del mondo agenziale. Le tariffe

applicate sono le più vantaggiose in assoluto nel comparto della telefonia mobile, ed i nuovi piani tariffari che verranno presentati in Congresso vanno incontro anche alle esigenze di chi richiedeva la possibilità di personalizzare ulteriormente i contratti. Ricordiamo che la convenzione riguarda gli agenti, i subagenti ed i dipendenti di agenzia.

Telefonia fissa: la nuova convenzione, firmata un mese fa, permette di telefonare utilizzando la miglior tariffa applicabile al momento dai gestori più convenienti in base al tipo di telefonata ed in base all'orario. Questa convenzione è applicabile sia ai telefoni di agenzia, che di subagenzia, ed è allargata anche alle utenze domestiche.

Bollettino bancario: in base ad una specifica richiesta (superare l'uso del bollettino postale, che con l'avvento del "Bancoposta" ha visto aumentare considerevolmente i costi di gestione), si è strutturato un sistema che permetterà di offrire lo stesso tipo di servizio a costi minori. Si stanno definendo gli ultimi dettagli tecnici, e poi la convenzione sarà operante. Con lo stesso partner si è già reso operativo un accordo per l'apertura di conti correnti.

Comunicazioni tramite sms: è in fase di chiusura una convenzione che permette agli agenti di inviare comunicazioni agli assicurati (avvisi di scadenza personalizzati, solleciti e quant'altro) tramite sms sul telefono cellulare del Cliente, con il risparmio di costi e di tempo che facilmente potete intuire.

Cassa mutua degli Agenti di assicurazione: è allo studio in fase avanzata la costituzione di una cassa mutua che riguardi gli agenti ed i loro famigliari.

Altre iniziative sono allo studio e vedranno la luce nel corso del 2003.

Cari amici e Colleghi, quanto fin qui relazionatoVi è il prodotto dell'impegno dell'Esecutivo Nazionale uscente, di tutti gli altri Organi statutari ed in definitiva di tutti Voi e del quale vogliamo ringraziarVi sentitamente.

Prima di concludere, però, è nostro desiderio richiamare nuovamente l'Assemblea a prestare la massima attenzione ai valori enunciati nella parte iniziale di questa Relazione. Il triennio che oggi si conclude vede la nostra istituzione più forte e più rappresentativa, rispetto al passato.

Il risultato più positivo, come già detto, è stata la ritrovata unità con i colleghi della CSA.

Il numero degli iscritti si avvicina alle settemila unità, segnando finalmente una tangibile e stabile inversione di tendenza. Parimenti con la definizione delle ultime pendenze relative al fallimento della Società SNAFIN, che ci è costato veramente lacrime e sangue, abbiamo raggiunto una definitiva stabilità economica. Il futuro ci dovrà vedere impegnati nella costituzione di un adeguato fondo patrimoniale, atto ad affrontare eventuali ed impreviste difficoltà economiche.

A tutti gli effetti **Vi riconsegniamo un Sindacato più rappresentativo e più forte**; sia nel numero degli iscritti che nella visibilità.

Un Sindacato rispettato dalle Istituzioni e dalle stesse Compagnie. Un Sindacato oramai unito al suo interno, convinto della necessità di rafforzare questa unità e preservarla come un bene prezioso.

L'ipotesi di rinnovo dell'Accordo, seppur incompleta, che Vi abbiamo consegnato è stata per ora conseguita senza chiedere alla categoria nessun prezzo, soprattutto sotto il profilo della mobilitazione sindacale. Eppure, gli istituti che stiamo cercando di modificare hanno

sicuramente una grande valenza contrattuale, tale da giustificare qualsiasi impegno: anche il più duro e pericoloso!

Fin qui abbiamo speso la credibilità della nostra istituzione che, in definitiva, è la credibilità dei suoi iscritti. Dobbiamo essere però pronti anche ad altri e ben più consistenti tipi di impegno.

E nessuno pensi che durante la trattativa le Imprese non abbiano tentato di farci fare passi indietro, cercando di ottenere ulteriori vantaggi, rispetto ai molti che già detengono.

A più riprese ci hanno proposto l'istituto del mandato a tempo determinato; la diversificazione contrattuale tra due tipi di Agente; la previsione della revoca giustificata legata al rapporto Sinistri/Premi o alla mancanza di un adeguato sviluppo.

Con fermezza la nostra Commissione prima e la Presidenza poi, hanno rigettato queste richieste indirizzando la trattativa verso gli istituti per noi essenziali, così come illustratoVi in precedenza.

Ciò che abbiamo fin qui conseguito contiene notevoli vantaggi e non ci sposta indietro nemmeno di un millimetro.

Ma, e va ripetuto, ancora è un risultato parziale e deve assolutamente essere consolidato. Per far questo, appunto, occorre dispiegare tutta la forza di cui disponiamo e quindi del maggior impulso unitario che l'intera categoria sia in grado di mettere in campo.

Cari amici, concludiamo questa Relazione, affermando con convinzione ed in coscienza, che abbiamo cercato di dare, e di fare, tutto il possibile per rappresentare al meglio gli interessi della nostra Categoria.

Ma tuttavia, Vi chiediamo scusa per le cose che non siamo riusciti a fare e per quelle che non abbiamo potuto portare ancora a compimento. Vi chiediamo anche comprensione per gli errori che nel nostro agire quotidiano abbiamo inevitabilmente commesso.

Vi è un detto di Indro Montanelli: *"Chi fa sbaglia. Solo chi non fa nulla non sbaglia mai. Sbaglia soltanto a nascere!"*

Vi ringraziamo per la Vostra attenzione e Vi auguriamo buon lavoro.