

RELAZIONE DELL' ESECUTIVO NAZIONALE XXXVII ASSEMBLEA ORDINARIA

(Riccione 11/12 dicembre 2003)

Cari colleghi, gentili ospiti,

Vi porgiamo il benvenuto a nome del Sindacato nazionale agenti di assicurazione e nel contempo Vi ringraziamo vivamente per la Vostra gradita presenza ai lavori della nostra XXXVII assemblea ordinaria.

La relazione morale che l'Esecutivo nazionale ha predisposto e che ci accingiamo a leggere, se pur riassuntiva del lavoro svolto dagli Organismi statutari nell'anno trascorso, sarà comunque esplicativa. Ciò per dare ai Delegati la più ampia e completa facoltà di dibattere sulla proposta di rinnovo dell'Accordo nazionale imprese/agenti, punto focale all'ordine del giorno della presente assemblea.

Prima di entrare nel merito degli argomenti, ci sia consentito di rivolgere il nostro pensiero ai luttuosi eventi terroristici che tengono giornalmente con il fiato sospeso l'intera umanità. Il nostro Paese, nel particolare contesto, ha pagato un duro prezzo in vite umane. Ci auguriamo che la ragione possa prevalere sull'odio e che la comunità internazionale possa ritrovare, tutta insieme, le ragioni del dialogo e della pace. Come esseri umani e come cittadini di un grande e democratico Paese, non possiamo che piangere la perdita di tante vite umane, essere solidali con chi ha subito la perdita dei propri cari, sperare che tutto ciò finisca quanto prima.

E' intuibile come il fosco scenario internazionale non possa che riflettersi negativamente sui mercati, influenzando in tal modo anche nel contesto della nostra attività. Se poi aggiungiamo il non florido stato della finanza pubblica del nostro Paese, fatto oramai cronico, non possiamo che trarre giudizi molto preoccupati sul prossimo futuro.

Infatti, molte grandi imprese nazionali attraversano uno stato di profonda crisi. Per fine anno gli analisti prevedono seri problemi per il nostro sistema industriale che, se non adeguatamente sorretto, potrebbe ingenerare un ulteriore circolo vizioso tale da trascinare con sé l'intero sistema produttivo.

In questo non roseo contesto l'aver potuto portare a termine un rinnovo di Accordo, che prevede maggiori tutele e garanzie economiche per l'impresa/agenzia, risulta essere un positivo viatico e una iniezione di fiducia per affrontare con più serenità le difficoltà poc'anzi evidenziate. Ma di questo aspetto parleremo ancora, seppur brevemente, alla fine della nostra relazione.

Se la conclusione della trattativa del rinnovo dell'Accordo imprese/agenti va considerata come una circostanza assai positiva, altre vicende ci procurano non poche preoccupazioni.

Ci riferiamo alle vertenze in atto tra alcuni Gruppi agenti e le rispettive mandanti.

Ci preoccupano non poco, inoltre, iniziative devastanti messe in atto in alcuni Gruppi che hanno portato di fatto alla creazione di nuove aggregazioni di agenti, in contrapposizione con il Gruppo storicamente esistente.

Il nostro Sindacato non può che censurare tali iniziative, in quanto contrarie agli interessi generali della categoria e di tutto vantaggio per le imprese, che si avvalgono delle nostre lacerazioni per applicare, come sempre, la politica del *divide et impera*.

Da molto tempo la nostra Istituzione si batte per raggiungere un'unica rappresentanza nazionale degli agenti di assicurazione e, in questo campo, ha già conseguito un notevole

risultato con la riunificazione con Csa. Quindi, è nostra ferma intenzione e fervida speranza che ciò possa avvenire, al più presto, anche con i colleghi di Unapass.

Pertanto, lanciamo un severo monito a chi si è reso responsabile di iniziative come quelle sopra descritte, confidando che le stesse rientrino al più presto. I Gruppi agenti, che fanno parte del Sindacato, hanno nei loro statuti norme che permettono a tutti di esprimere liberamente le loro idee e procedere, ove ne sussista la necessità, al ricambio degli Organi direttivi.

Fatte queste considerazioni è bene ribadire che il Sindacato si opporrà con la massima fermezza, così come è avvenuto in passato, verso ogni operazione che possa portare detrimento agli interessi degli agenti. Invitiamo, quindi, i nostri iscritti a farsi promotori, all'interno dei Gruppi agenti, di iniziative volte esclusivamente a unire, e a combattere ogni tentativo di divisione.

Vi è da considerare, infine, che risulta oramai ineludibile un approfondito dibattito intorno alla rappresentanza generale degli agenti di assicurazione, con specifico riguardo alle caratteristiche e alle prerogative dei Gruppi aziendali agenti (Gaa).

Al di là di quanto sopra evidenziato, il Sindacato è intervenuto con la massima disponibilità, ogni volta che i Gaa ne hanno fatto richiesta, sostenendo con la massima decisione e fermezza le ragioni e gli interessi dei nostri iscritti.

A dimostrazione di ciò basta ricordare la recente vertenza che ha interessato il Gaa Sai, culminata con la revoca, pretestuosa e infondata, del Presidente provinciale Sna di Torino, nonché rappresentante di zona dello stesso Gruppo agenti.

Grazie all'intervento del Sindacato e del Gaa, tale dolorosa vicenda si è potuta concludere con ampia soddisfazione del collega colpito. Nel contempo è iniziato l'iter per la composizione della vertenza con il Gruppo agenti. Vertenza che vede ancora le parti al tavolo della trattativa.

Del pari abbiamo portato il nostro sostegno ai colleghi dei Gruppi Axa e Toro, che da lungo tempo stanno sostenendo un aspro confronto con le loro mandanti.

Ma questo, cari amici, è il nostro specifico dovere: difendere con ogni mezzo gli interessi e la dignità professionale degli agenti di assicurazione. Sempre, per qualsiasi motivo, e senza tentennamenti!

Ci stupisce e ci rattrista, quindi, vedere comportamenti distruttivi all'interno dei Gruppi agenti. Comportamenti che incrinando l'unità dell'azione politica indeboliscono la categoria tutta.

Chi si rende promotore e partecipe di queste disgreganti iniziative non può che ricevere, da tutti noi, un giudizio il più severo possibile.

Chi parla, in un momento assai difficile per il nostro Sindacato, lanciò in un nostro congresso il monito caro a Sallustio: "*Concordia parvae res crescunt, discordia maximae dilabuntur*". (Con la concordia le piccole cose crescono, con la discordia le più grandi vanno in rovina).

Ci sentiamo di ribadire questo concetto, poiché alla nostra istituzione ha portato fortuna.

Sia, quindi, di monito e di esempio per tutti gli altri.

Esaminiamo adesso, con la massima sintesi possibile, il lavoro svolto dagli Organi statutari.

AREA LAVORO

Con il DI 30 settembre 2003 n. 269 "*Disposizioni urgenti per favorire lo sviluppo e per la correzione dell'andamento dei conti pubblici*" (convertito in legge n. 326/2003), è stata regolata attraverso l'art. 44 la complessa situazione relativa alla posizione previdenziale Inps dei produttori di 3° e 4° gruppo.

Si ricorda che il Sindacato ha sempre sostenuto – anche tramite una pubblicazione sui sub-agenti e produttori - che per queste figure non esisteva alcun obbligo contributivo, essenzialmente per la mancanza di una norma specifica previdenziale, nonché per il mancato collegamento testuale dei vari provvedimenti in materia.

Questa posizione non ha dato luogo in molti anni ad alcuna contestazione da parte Inps.

Tuttavia nel 2000, i funzionari dell'Ente, in occasione di visite ispettive presso le agenzie, hanno contestato la mancata iscrizione dei produttori come collaboratori coordinati e continuativi, e hanno chiesto il versamento degli importi arretrati fino a 5 anni, oltre a sanzioni e interessi.

Nell'affrontare questa complessa situazione, la direzione del Sindacato con l'aiuto del consulente fiscale, ha incontrato in numerose occasioni, prima la Confcommercio e dopo la direzione Inps a Roma, per trovare una soluzione gestibile per la categoria e per evitare il proliferare dei contenziosi sul territorio.

A tal proposito l'Esecutivo nazionale ha ribadito, in più riunioni, la percorribilità di una soluzione tecnica al problema, da affrontare prima di una eventuale discussione con le Oo.Ss., per una regolamentazione contrattuale della figura dei produttori.

Dopo aver mancato l'obiettivo di inserire un emendamento per una regolamentazione nella Finanziaria 2003, (blindata dal Governo), si è riusciti questo anno a ottenere una norma specifica nella Finanziaria 2004, tramite l'aiuto della Confcommercio.

La soluzione approvata **va incontro alle esigenze esposte dal Sindacato** all'Inps e si fonda sui seguenti principi applicativi:

- 1) decorrenza dal **1 gennaio 2004** dell'obbligo contributivo Inps.

Viene escluso ogni contenzioso riguardante il pregresso.

- 2) la contribuzione Inps è inquadrata nella **gestione commercianti**.

Quindi, per il produttore si tratta di impostare un piano previdenziale unico ai fini pensionistici, quando progredirà nella carriera come sub-agente, ed eventualmente come agente di assicurazione.

- 3) la contribuzione Inps viene corrisposta sulla base **dell'emolumento percepito** dal produttore e non quindi sul minimale contributivo, come per altre categorie.

- 4) Al produttore è riservata la facoltà di **riscattare il pregresso** fino a un massimo di 5 anni.

Come si evince da quanto sopra esposto, con questo processo si è conclusa una annosa vicenda mediante l'introduzione di regole certe e, di conseguenza, si è eliminato un grosso fattore di rischio per l'intera categoria. Il merito di ciò va ascritto alla consolidata autorevolezza della nostra Istituzione, oltre che all'assiduo impegno dei colleghi e dei consulenti che hanno gestito la non facile trattativa con gli Organi istituzionali preposti.

AREA FISCALE

Le maggiori problematiche fiscali che, in estrema sintesi, nel 2003 hanno maggiormente interessato la struttura del Sindacato, sono riassumibili in tre punti:

Esenzione da imponibilità Iva delle " ... prestazioni di lavoro effettuate dagli associati nell'ambito dei contratti di associazione in partecipazione di cui all'art. 49, comma 2, lettera c), del testo unico delle imposte sui redditi";

Assoggettabilità all'imposta regionale sulle attività produttive -Irap - delle somme riconducibili all'indennità di fine mandato;

Predisposizione dello studio di settore per la categoria, in sostituzione dei parametri presuntivi del reddito tuttora operanti;

Relativamente all'enunciato del primo punto, non vi sono particolari considerazioni da fare. Infatti, la legge 21 febbraio 2003 n. 27, intervenendo in modifica dell'art.5 del Dpr 633/72 - legge Iva -, ha inequivocabilmente sancito la non rilevanza impositiva di tali prestazioni perché non effettuate nell'esercizio di arti e professioni. Conseguenza logica è stata l'immediata sospensione degli accertamenti che erano stati posti in essere.

Il secondo punto, riferito all'Irap, presenta ancora aspetti che devono essere chiariti con i competenti uffici dell'Agenzia delle entrate. La problematica era sorta nel 2002, dopo una circolare del Ministero e a seguito della risposta data dagli uffici finanziari all'interpello proposto da un agente. Tale interpello verteva sul trattamento fiscale delle indennità di fine mandato e, solo in subordine, veniva ipotizzato che dette indennità concorressero, ai fini Irap, alla formazione della base imponibile da assoggettare a tassazione.

Da quel momento più incontri si sono succeduti presso le competenti sedi ministeriali con continuo scambio di informazioni e documentazione. L'ultimo si è tenuto recentemente a Roma il 13 novembre scorso. Restiamo fiduciosi in una positiva soluzione della controversia che eviti la strada del contenzioso; impegniamo nell'informare la categoria circa gli sviluppi futuri della problematica.

A un anno esatto dall'inoltro della restituzione dei questionari sg 91 propedeutici alla predisposizione di un prototipo di modello per gli studi di settore, siamo stati convocati due volte dai responsabili del progetto. Nel primo incontro sono state evidenziate le specifiche caratteristiche della categoria per favorire la maggior rispondenza possibile tra i parametri di congruità e coerenza fissati dal modello e i dati contabili reali. Nel secondo incontro ci si è preoccupati di una serie di simulazioni parziali del funzionamento del modello stesso. Per ottimizzare questa fase di verifica, è stato inserito, all'interno della cartella del Comitato centrale, un invito a collaborare secondo le modalità indicate.

Riteniamo che il primo periodo di imposta, in cui il fisco utilizzerà questo nuovo strumento per la determinazione del reddito presunto degli agenti, potrebbe essere l'anno 2004.

In fine, consideriamo cosa utile fare un accenno al concordato preventivo, previsto dagli articoli 33 e seguenti del maxi decreto che accompagna la Finanziaria di quest'anno, recentemente approvato. Anticipiamo che il Sindacato predisporrà un documento informativo affinché ognuno, valutata la propria situazione contabile, possa decidere circa un'eventuale adesione. Tale documento sarà disponibile non appena si avrà certezza circa tutte le significative proposte di modifica che potrebbero essere recepite dalla legge finanziaria per il 2004.

AREA INTERNAZIONALE

L'attività internazionale, affidata al responsabile dell'Esecutivo nazionale Claudio Ruzzi, è stata concentrata massimamente, come era prevedibile, sul post-direttiva. In ambito Bipar stiamo portando avanti la questione clou: cioè stiamo dibattendo il livello di qualificazione professionale richiesto a coloro che dovranno occuparsi dell'intermediazione assicurativa, dopo l'applicazione della direttiva.

Dato per scontato che a nostro parere non c'è alcuna necessità di sconvolgere l'attuale disciplina dell'Albo agenti e dell'Albo broker, se non a livello di titoli equipollenti - non più previsti esplicitamente dalla direttiva - il problema si pone per gli altri operatori del mercato.

Ci riferiamo ai sub-agenti, ai produttori, e a coloro che a ogni livello si vorranno cimentare nell'intermediazione assicurativa. A nostro avviso, essi debbono avere, seppure limitatamente ai compiti che effettivamente svolgono, lo stesso livello minimo di preparazione professionale degli agenti e dei broker.

La direttiva è stata pensata per tutelare i consumatori e per garantire loro la massima professionalità. Tali necessità, ovviamente, non possono risentire del fatto che a proporre prodotti assicurativi sia un operatore piuttosto che un altro.

Se, come già accennavamo lo scorso anno, le questioni poste dalla direttiva costituiranno una grossa sfida per noi e le nostre organizzazioni, a maggior ragione dovremo pretendere che altri soggetti, soprattutto i cosiddetti canali alternativi, non accedano all'intermediazione assicurativa attraverso scorciatoie che andrebbero a vanificare lo spirito stesso della direttiva.

In questo senso siamo molto preoccupati per l'atteggiamento del Governo che sull'argomento ci ha consultato una sola volta, chiedendo un parere in ordine all'istituzione di uno o più registri per gli intermediari assicurativi. Questione certamente marginale rispetto all'intera problematica.

Ma c'è di più. Mentre Vi stiamo relazionando, è in corso a Roma la presentazione del nuovo codice delle Assicurazioni, un Ddl che conterrebbe già il recepimento della direttiva. Perché si sia voluto procedere, sia pure a livello di disegno di legge, senza consultare né gli intermediari assicurativi, né l'Ania, ossia i soggetti più direttamente interessati, è fatto che sfugge alla nostra comprensione. Ci è stato però assicurato, a seguito delle nostre rimozioni, che nell'iter di conversione in legge, previsto entro il prossimo anno, verranno ascoltate le parti interessate (Ania, Sna e Aiba), per valutare ed eventualmente modificare punti che dovessero presentare elementi di incongruità.

In ogni caso vigileremo e faremo sentire la nostra voce in ogni sede perché, come comprenderete, l'intera vicenda assume caratteristiche di grande rilevanza per il futuro espletamento della nostra professione. A questo proposito annunciamo che l'Assemblea generale del Bipar si terrà a Roma il prossimo anno, in giugno. Per quella circostanza abbiamo previsto, d'accordo col Bipar, un convegno internazionale, in cui l'argomento da trattare sarà proprio l'applicazione della Direttiva nel nostro Paese. Il convegno, cui saranno invitate autorità italiane e comunitarie, diventerà l'occasione propizia per superare ogni genere di difficoltà che dovessero ancora frapporsi alla corretta applicazione della direttiva stessa.

COMMISSIONE RCA

Anche il 2003 è stato un anno all'insegna della Rca, settore affidato al componente dell'Esecutivo nazionale Giovanbattista Cataldo. Questa volta, però, il problema del *caro tariffe* è ritornato alla ribalta solo nella seconda metà dell'anno non per lamentare aumenti ingiustificati, bensì, per la richiesta, avanzata da più parti, di una immediata riduzione dei premi. Ciò, in seguito alla diminuzione del numero dei sinistri per effetto dell'entrata in vigore del nuovo codice della strada, il quale all'art.126 bis regola la cosiddetta *patente a punti*.

Al riguardo abbiamo espresso perplessità, in quanto, solo con la chiusura del bilancio e in presenza di un confermato andamento positivo, le compagnie avrebbero potuto quantificare le riduzioni. Riduzioni, peraltro, che potranno beneficiare di un ulteriore impulso dall'avvenuta pubblicazione della tabella relativa al *danno biologico* fino a 9 punti.

Un primo tentativo di contenimento dei premi è stato affidato al protocollo d'intesa del 5 maggio 2003, sottoscritto da alcune delle associazioni dei consumatori, dall'Ania e dal Ministero delle Attività produttive.

Prima della firma di questo documento, altri tre provvedimenti hanno interessato la Rca. Essi, nell'ordine, sono: la diramazione, da parte dell'Isvap, della circolare n. 502/D del 25/3/2003; l'approvazione il 7 aprile della legge n. 63/2003, che ha convertito in legge il DL 8/2/2003, recante disposizioni urgenti in materia di giudizio necessario secondo equità; la pubblicazione del provvedimento n. 11891, emesso il 17/4/2003 dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, con il quale è stata chiusa l'indagine conoscitiva avviata nel 1996.

L'Isvap, in seguito all'emanazione della legge 273/2002, ha impartito alle compagnie le opportune disposizioni d'attuazione, tra le quali spiccano, nell'ambito delle norme più concretamente operative, l'obbligo di predisporre un preventivo personalizzato; l'obbligo per il danneggiato di presentare la documentazione fiscale relativa alla riparazione dei danni; il diritto al mantenimento della classe di merito in caso di furto; la legittimazione al ritiro dell'attestato di rischio anche da parte del proprietario del veicolo.

Al riguardo, abbiamo avanzato uno specifico quesito all'Isvap, relativo all'obbligo della presentazione di documentazione fiscale. L'Istituto ha concluso che: *"parrebbe, pertanto, ragionevole ed opportuna la trasmissione o esibizione, da parte del danneggiato, dell'originale della fattura (o della documentazione equivalente) alla società, in modo che sia quest'ultima ad estrarne copia restituendo, poi, il documento in originale, per posta o brevi manu, al titolare che lo richieda"*.

Con la legge 7 aprile 2003 n. 63, invece, è stato posto un freno alle richieste di rimborso che avevano caratterizzato il 2002.

Il provvedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato è risultato essere il documento più innovativo degli ultimi anni in tema di Rca, poiché ha affrontato le diverse problematiche che attanagliano il comparto, suggerendo anche soluzioni originali. Al riguardo, se per un verso abbiamo trovato piena soddisfazione alla nostra istanza di istituzionalizzare il plurimandato, dall'altro abbiamo dovuto puntualizzare con forza che le provvigioni percepite dagli agenti sono in costante diminuzione e che, quindi, hanno rilevanza marginale alla determinazione del premio.

Segnaliamo, infine, che, nel corso dell'anno, abbiamo seguito l'iter di tutti i provvedimenti e non abbiamo mai fatto mancare il nostro contributo sia in convegni pubblici sia nei congressi di Gruppo, dove siamo stati invitati, stilando sempre documenti a sostegno delle nostre tesi.

AREA MERIDIONE

Una fra le novità determinata nelle attribuzioni delle deleghe di Esecutivo nazionale, è stata l'individuazione di un nuovo ambito operativo che sicuramente andava e va messo in evidenza per una serie infinita di implicazioni di carattere politico-sindacale: l'*area meridione*. La cui responsabilità è stata affidata al componente dell'Esecutivo nazionale, Sergio Risolo.

Oggi, più che mai, il mercato assicurativo del Sud si merita attenzioni particolari, e in talune regioni l'intermediazione assume connotazioni che vanno studiate, monitorate, analizzate.

Indispensabile, quanto doveroso, è pertanto il ruolo che lo Sna deve giocare per tentare di conseguire e ottenere un miglioramento della condizione degli agenti di assicurazione del Meridione. Questi vivono sicuramente una realtà unica e quindi ben diversa da quelle presenti nel resto d'Italia, in quanto operano in un mercato assicurativo, difficile e alterato, che risente fortemente di comportamenti e sistemi (sociali, culturali e politici) ormai radicati, che offendono e minano quotidianamente la loro serenità, il loro lavoro, la loro dignità.

Ecco, perché, il nostro Sindacato si è posto il non facile obiettivo di individuare precise e significanti linee di intervento (in più ambiti) finalizzate a una migliore comprensione di certi specifici fenomeni e a una lettura della realtà meridionale in tutte le sue molteplici sfaccettature. Nonché, di conseguenza, al miglioramento dello stato e della operatività di oltre un quarto del totale degli iscritti all'albo.

Tutto ciò con riferimento, in particolare, al territorio, al costume (inteso come propensione sociale all'assicurazione), alle prospettive di sviluppo culturali e sociali, all'ordine sociale, alla struttura economica, al sistema normativo, alle leggi regionali, ai modelli distributivi e a quelli remunerativi, alle problematiche assuntive e dei sinistri. Nonché a certi aberranti comportamenti delle imprese e dell'Ania su alcuni territori (smantellamento della rete Uld, chiusura di agenzie, disdette di corposi portafogli, ecc.).

Va proprio in questa direzione, appunto, il recente inserimento, fra i legali Nas, dell'avvocato Raffaele Gargano, quale consulente per le regioni meridionali, al fine di garantire una presenza più significativa del nostro Sindacato, e un'assistenza più tempestiva per i colleghi del Meridione. Ma anche, e soprattutto, per creare una figura che conosca profondamente il territorio e le sue problematiche.

RAPPORTI CONFCOMMERCIO

Perseguendo la realizzazione del progetto complessivo di rafforzamento dei rapporti Sna-Confcommercio/Ascom, riassunto nelle *Linee guida* già diramate alle Sezioni provinciali Sna con circolare del 21 giugno 2002, il responsabile dell'Esecutivo nazionale Francesco Pavanello ha continuato il suo impegno di sensibilizzazione e assistenza per la realizzazione degli accordi quadro Sna/Ascom.

Diverse Sezioni provinciali Sna hanno già realizzato accordi con le rispettive Ascom. Essi rappresentano un risultato positivo sotto un duplice profilo: da un lato permettono, in sede locale, una maggiore presenza e visibilità degli agenti di assicurazione e del Sindacato, dall'altro contribuiscono a migliorare i già buoni rapporti a livello nazionale con Confcommercio.

La situazione complessiva può, quindi, definirsi soddisfacente anche se suscettibile di ulteriori miglioramenti. Positivi riscontri si sono già registrati in tal senso.

La disponibilità di Confcommercio a supportare le nostre istanze nei confronti del potere politico ha consentito al Sindacato di ottenere recentemente un importante risultato.

Nel testo della Finanziaria 2004 è stata approvata infatti una norma specifica volta a risolvere la problematica previdenziale-fiscale dei produttori di 3° e 4° Gruppo di cui abbiamo parlato in precedenza.

Sarà cura del responsabile di area, continuare l'opera di sensibilizzazione dei Presidenti provinciali Sna per la piena realizzazione su tutto il territorio nazionale del progetto. Il Sindacato è convinto che dalla realizzazione di questo progetto potrà trarre beneficio tutta la categoria, sia per il raggiungimento degli obiettivi di carattere generale, che per un maggiore peso del ruolo dall'agente nelle istituzioni locali.

Si invitano pertanto i Presidenti provinciali a compiere ogni sforzo per la realizzazione dell'iniziativa, garantendo la piena disponibilità del Sindacato per il superamento delle eventuali problematiche che dovessero emergere.

AREA NUOVI ISCRITTI

Com'è agevole intuire questo importante settore rappresenta per il Sindacato la *sfida* da vincere per il presente e il futuro. Per questa essenziale ragione è stata affidata dal Presidente nazionale una specifica area di studio alla responsabilità del collega Francesco Pavanello.

La complessità dell'analisi e le non facili soluzioni operative da indicare all'Esecutivo per la realizzazione di un ambizioso progetto consistente in una rilevante crescita degli iscritti, hanno suggerito al responsabile la costituzione di un gruppo di lavoro.

Esso è composto dai colleghi Giovanni Cozzarizza, Claudio Demozzi, Oreste Masola di Trentola e dal Presidente del Comitato dei Gaa Pietro Melis.

La commissione, insediata il 26 febbraio 2003, ha iniziato l'approfondimento di tutti gli aspetti dell'attuale realtà che vede gli iscritti alle Organizzazioni sindacali non superare il 40% degli agenti in attività, e ha analizzato, in vari incontri, le cause e le possibili soluzioni per favorire l'incremento del numero degli iscritti.

Una prima sintesi del lavoro svolto, ma non ancora concluso, è stata illustrata all'Esecutivo nazionale il 9 giugno 2003.

La commissione si riserva, comunque, di presentare un progetto complessivo all'Esecutivo con l'obiettivo di realizzare un significativo salto di qualità nel numero di iscritti.

Il lavoro da compiere è molto complesso e impegnativo, ma siamo fiduciosi che da esso potrà trarre giovamento il futuro del nostro Sindacato.

TERRITORIO

Confermando il positivo risultato del 2002, anche per il corrente anno abbiamo registrato una risposta favorevole da parte di colleghi che, per la prima volta, si sono iscritti al nostro Sindacato.

Infatti anche il 2003 vede una sostanziale crescita degli iscritti paganti, che ha raggiunto il numero delle 7.000 unità. Ciò è da considerarsi un grande risultato! Ma certamente non è ancora da considerarlo sufficiente per risolvere le necessità economiche indispensabili per una politica di investimenti più congrui. Di sicuro, però, questa crescita numerica ci permetterà di affrontare con maggiore serenità il quotidiano.

Per questi risultati, ci sentiamo di ringraziare Voi tutti e in modo particolare la commissione Territorio-Nas, coordinata dal responsabile dell'Esecutivo nazionale Alfonso Peccio, e composta

dai colleghi Luciano Bonavita, Mario Castro, Antonio Cifarelli, Luigi Costanzo, Mario Iarussi, Vincenzo Laratta, Giobellino Lebiu, Arnaldo Pieri, Mario Potenza, Claudio Prearo, Roberto Vineis, che ha svolto con dedizione e passione l'incarico affidatole.

Il 2003, ha conseguito inoltre un altro importante risultato, grazie agli incontri interregionali organizzati dal nostro Sindacato con il supporto fondamentale della commissione Territorio e dei Coordinatori regionali. Nelle 11 riunioni, abbiamo incontrato circa 3.000 colleghi, la maggior parte già iscritti allo Sna, e tanti altri che hanno manifestato la volontà di iscriversi.

Quindi un duplice importante risultato, incontrare la base e dare grande visibilità alla progettualità del sindacato.

Cari colleghi, questo anno che si sta concludendo ha visto una grande partecipazione e una concreta mobilitazione della commissione Territorio e dei quadri provinciali e regionali del nostro Sindacato. I risultati sono nei numeri, nella condivisione dei progetti, nella platea qui riunita. Facciamo in modo che questo sia, da oggi in poi, non l'impegno legato a un evento particolare come probabilmente è stato considerato il rinnovo dell'Accordo imprese/agenti, ma un nuovo modo di concepire la tutela dei nostri interessi.

AREA VITA e FINANZA

Costante e puntuale l'informazione data alla categoria, tramite articoli, a firma del vicepresidente nazionale Vincenzo Cirasola, responsabile del settore Vita e Finanza, 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 redatti da chi conosce profondamente il settore, sono stati apprezzati dalla categoria e dagli addetti ai lavori, perché spesso, oltre che essere tempestivi e attuali, si sono rivelati tecnicamente più pertinenti rispetto a quelli che appaiono sulla stampa specializzata.

Per il settore vita, ricordiamo che gli articoli più importanti pubblicati nel 2003 hanno trattato i seguenti argomenti:

La legge delega sulla riforma previdenziale

Dopo l'approvazione, in prima lettura, della Camera dei deputati il 27 febbraio scorso, la legge delega sulla riforma previdenziale, che prevede che dalla raccolta del Tfr rimangano escluse le forme pensionistiche Fip o Pip, abbiamo prontamente protestato in tutte le sedi competenti e pubblicato articoli che denunciavano l'incoerenza della legge rispetto **alle regole della concorrenza di mercato.**

Infatti il disegno di legge delega, che purtroppo è stato inserito nel collegato alla Finanziaria 2003, dispone il trasferimento obbligatorio del trattamento di fine rapporto (Tfr) maturato dai lavoratori dipendenti alle forme della previdenza complementare. Ma tra le destinazioni possibili che il lavoratore potrà scegliere liberamente, il legislatore cita esclusivamente i fondi chiusi contrattuali e i fondi pensione aperti. Dimenticando le forme pensionistiche di nuova generazione, i Fip o Pip (Fondi o Piani individuali previdenziali), che dal 1° gennaio 2001, a seguito del Dlgs.47/2000, fanno parte a tutti gli effetti della previdenza integrativa.

Fip o Pip che la maggior parte delle compagnie di assicurazione hanno già collocato tramite i propri agenti, e che nel 2002, nonostante la crisi del mercato finanziario, hanno registrato un incremento pari al 6,2%. Questo ha contribuito ad **aumentare la percentuale dei premi raccolti dal canale agenziale dal 17,9 del 2001 al 19,6 del 2002, a discapito del canale bancario**, che invece ha perso circa 5 punti di quota di mercato.

A nostro avviso la *dimenticanza* del disegno di legge, evidentemente, non può che alterare le regole della libera concorrenza. Si esclude di fatto una parte significativa della distribuzione (le

reti agenziali) privilegiando le banche, dalla raccolta di quote di Tfr che saranno disponibili nel prossimo futuro. Si parla di un patrimonio stimato intorno ai tredici miliardi di euro l'anno.

Sembra quasi che la metodologia adottata dal legislatore nel definire i punti della delega di riordino, sia volta a far prevalere la logica del collocamento a *basso costo*. Collocamento offerto con modesta professionalità dai canali bancari, dove si vendono in prevalenza fondi aperti, a discapito della consulenza professionale che un agente di assicurazione è sempre stato in grado di dare.

Risoluzioni ministeriali relative alla detrazione fiscale delle Unit-Linked

Sinteticamente rammentiamo che, dopo l'entrata in vigore del Dlgs n. 47 del 2000 che a partire dal 1 gennaio 2001 ha profondamente innovato il regime fiscale sulle polizze vita, abbiamo interpellato l'Agenzia delle entrate per chiarimenti, e dalla stessa abbiamo avuto conferma della nostra posizione.

La prima risoluzione ministeriale, la n. 229/E del 12 luglio 2002, aveva definito il termine *rinnovazione di un contratto*. Nel caso specifico si ribadiva che la posticipazione del termine di scadenza costituisce una manifestazione di volontà di un nuovo accordo contrattuale e perciò il c.d. *differimento* di una polizza giunta a scadenza equivale alla stipulazione di una nuova polizza, e come tale assoggettata al nuovo regime fiscale.

Con la seconda risoluzione, la n. 378/e del 3-12-2002, è stato confermato che i *versamenti integrativi* sulle polizze a *vita intera* stipulate prima del 31 dicembre 2000, comprese quelle a premio unico, unit e index linked, non sono considerate rinnovazione di contratto. Pertanto continuano a usufruire della vecchia detrazione fiscale del 19 % su € 1291,14 pari a un risparmio effettivo di € 245,31 l'anno, anche per versamenti effettuati dopo il 31-12-2000 che possono durare anche tutta la vita dell'assicurato.

Con l'ultima risoluzione n. 111/ del 15 maggio 2003 l'Agenzia delle entrate ha stabilito che la trasformazione di una polizza vita tradizionale (appartenente al Ramo I°) in una a carattere finanziario, vale a dire le unit o index linked (appartenenti al Ramo III°), non può essere ritenuta una trasformazione sostanziale dell'originario contratto.

Con la conseguenza che per tali polizze si può continuare ad applicare il vecchio regime di detrazione fiscale, fino alla naturale scadenza della polizza iniziale. Implicitamente la risoluzione non può che avallare anche il contrario: chi ha in corso una unit o una index può trasformarla in una polizza tradizionale.

La libertà di cambiare prodotto conservando i vantaggi fiscali, come stabilito dalla terza risoluzione, è di sicuro un beneficio per il consumatore al quale, però, abbiamo raccomandato la massima attenzione, invitandolo a non fidarsi delle consulenze di qualche improvvisato *venditore di polizze* o sportellista bancario.

Generali chiude "Gencasse" e punta sugli agenti

La compagnia Gencasse, del gruppo Generali, istituita a ottobre 2001, è formalmente scomparsa il 27 agosto 2003, quando l'assemblea degli azionisti si è riunita in forma straordinaria per approvare il progetto di fusione per incorporazione de La Venezia Assicurazioni in Gencasse, che ha preso il nome della compagnia incorporata.

Il triste epilogo di una compagnia appartenente al Gruppo leader in Italia segna un gran successo per tutta la categoria degli agenti di assicurazione. E rimarca una realtà inconfutabile anche per coloro che ancora oggi sono convinti che si possa fare a meno della rete agenziale. In sostanza la *grande idea* di istituire la prima compagnia vita del mercato per la raccolta dei Fip senza intermediari è fallita. La logica del collocamento a *basso costo*, offerto via Internet o con modesta professionalità dai canali bancari, non è stata finora condivisa dai consumatori.

E' giusto ricordare che lo Sna, venuto a conoscenza dell'autorizzazione rilasciata dall'Isvap a Gencasse Professionali Spa, di proprietà del 50% delle Generali e del 50% di alcune Casse di previdenza dei professionisti (avvocati, notai, ingegneri, architetti, periti industriali, consulenti del lavoro, psicologici, geometri), aveva tempestivamente protestato in tutte le sedi istituzionali competenti. E nel congresso nazionale Sna di Chianciano Terme (novembre 2001) la relazione dell'Esecutivo aveva dato ampio spazio all'argomento, facendosi portavoce della preoccupazione dell'intera categoria.

AREA PERSONE – NON AUTO

Questa è una nuova area dell'organigramma sindacale, deliberata dall'Esecutivo nazionale, che è stata affidata alla responsabilità del vicepresidente nazionale Vincenzo Cirasola. Il quale si è adoperato in merito, tenendo costantemente informati la categoria e i consumatori sulle novità in materia.

Ricordiamo che le norme sull'obbligatorietà di assicurare la RC dei cani e le calamità naturali nelle polizze delle abitazioni civili, sulle quali l'Antitrust ha espresso recentemente parere negativo, costituiscono argomenti di grande attualità che l'Esecutivo nazionale Sna sta seguendo con la massima attenzione.

In merito all'entrata nel mercato assicurativo delle Poste italiane, quale nuovo competitore, l'Esecutivo nazionale ha già richiesto una consulenza legale per verificare se esistono gli estremi per presentare un esposto all'Antitrust per "*abuso di posizione dominante*". Nel frattempo però abbiamo fortemente protestato presso le sedi competenti per il fatto che la polizza della casa venduta in Posta, ancor prima che se ne parlasse in sede parlamentare, già prevedeva l'inclusione dei rischi catastrofali.

ALBO AGENTI

Il Sindacato nazionale agenti come sempre, informa e aggiorna tempestivamente i propri iscritti su tutte le variazioni e novità relative al funzionamento dell'Albo agenti.

Tale servizio, coordinato dal componente dell'Esecutivo nazionale Martino Ciocca, viene gestito direttamente dalla struttura interna della direzione Sna di Milano e dalla delegazione di Roma.

A distanza di oltre vent'anni dalla sua emanazione, l'operatività della legge istitutiva dell'Albo agenti di assicurazione necessita di una profonda revisione che renda la legge stessa più aderente alla mutata realtà del mercato. Realtà che richiede, tra l'altro, una maggiore e rigorosa professionalità del servizio assicurativo, oltre alla necessità di introdurre le novità richieste dalla Direttiva comunitaria e sollecitate nella risoluzione del Bipar del febbraio 2003.

Questa esigenza di modifica è avvertita prioritariamente dallo Sna che a riguardo, ha in programma lo studio per la formalizzazione di tutte le proposte di aggiornamento, mediante un documento ufficiale da inviare alle istituzioni preposte con formale richiesta di essere interpellati nelle sedi consultive e/o deliberanti, soprattutto in sede di recepimento della Direttiva tramite il Ddl di cui abbiamo parlato in precedenza.

Cari colleghi, prima di concludere questa relazione riteniamo opportuno soffermarci su alcuni aspetti non trattati precedentemente, oltre a riprendere il discorso sull'ipotesi di Accordo che illustreremo tra poco.

Da anni il Sindacato ha intessuto un fitta rete di relazioni istituzionali a largo raggio. I risultati sono: la conquista di una maggiore autorevolezza, una più forte visibilità e, quindi, un accresciuto rispetto da parte dei nostri interlocutori.

Tra questi, vanno ricordate con particolare riguardo, le Organizzazioni sindacali dei dipendenti, con le quali siamo riusciti a stabilire rapporti improntati sulla correttezza e sulla reciproca stima.

Queste soddisfacenti relazioni ci hanno permesso di rinnovare nel tempo contratti collettivi equi e profittevoli per entrambe le parti, ricordandoci, beninteso, che in questo contesto noi ricopriamo la non facile posizione di parte datoriale.

Il Comitato centrale, che si è svolto prima dell'inizio della presente assemblea, ha esaminato l'ipotesi di rinnovo della parte economica del contratto, scaduta il 31 dicembre scorso. Abbiamo sottoposto un rinnovo ragionevole ed equilibrato, soprattutto se ciò viene paragonato al tasso di inflazione reale che interessa il nostro Paese.

Nel contempo abbiamo raggiunto un'intesa per il definitivo decollo del fondo Previagens, ottemperando a quanto previsto dalle norme contenute nel contratto collettivo ratificato alcuni anni orsono. Ciò ci ha permesso di concludere positivamente e definitivamente l'annoso iter attinente la cassa malattie per i nostri dipendenti. Obiettivo, questo, che stavamo cercando di conseguire da tempo.

I colleghi che hanno seguito le problematiche di questo settore illustreranno con dovizia di particolari, nel prosieguo dei lavori assembleari, le caratteristiche di queste importanti vicende.

Tutto questo, come prima accennato, permette alla nostra Istituzione di fare un salto di qualità notevole. Soprattutto dando un'immagine di maturità e di concretezza che si riverbera positivamente anche al di fuori del ristretto ambito del mercato assicurativo.

Vi è poi da considerare che una seria e moderna associazione di categoria, nella ricerca continua del benessere e del rispetto dei diritti dei propri associati, non può in alcun modo ignorare le esigenze e i diritti degli altri.

Quando ci siamo apprestati a iniziare la trattativa di rinnovo dell'Accordo imprese/agenti con l'Ania, avevamo impressi bene in mente quali e quanti erano i diritti, spesso calpestati, degli agenti di assicurazione italiani. Di tutti gli agenti in attività: anche di quelli che non si sentono in dovere di far parte della nostra famiglia e che sono, purtroppo, ancora molti. Consapevoli della nostra condizione e forti del nostro convincimento a migliorarla, abbiamo profuso in questa iniziativa ogni energia a nostra disposizione. Inoltre, abbiamo operato con la speranza e con la volontà di evitare azioni sindacali che per la categoria avrebbero potuto avere un costo molto alto.

E' stata, cari amici, una trattativa lunga, difficile e complessa; talvolta aspra e al limite della rottura. Questa è stata addirittura sfiorata quando, come sapete, l'Ania prendendo a pretesto il nostro esposto sulle Linee guida sulle restrizioni verticali presentato all'Antitrust, ha sospeso la trattativa.

Tutto ciò ci è costato un periodo di tempo non indifferente. Ma con molta pazienza e la giusta fermezza, abbiamo indotto la nostra controparte a riprendere la trattativa. Cosa che è avvenuta e che ci ha permesso di raggiungere il risultato che tra poco sarà sottoposto al Vostro giudizio.

Quando fatti del genere si verificano, l'analisi retrospettiva evidenzia sempre chi delle due parti avesse torto e chi ragione. Non è irragionevole pensare che chi ha cercato di sottoporre al giudizio di un Ente istituzionale, qual è l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, un annoso problema affrontato in via interpretativa dalla Commissione europea, e che solo per questo motivo stava subendo delle ritorsioni, non poteva che essere dalla parte della ragione. I fatti conclusivi, sia dell'indagine che dell'esito della trattativa, crediamo che vadano in questo senso.

Ma veniamo alla stretta disamina dei contenuti dell'Accordo. Come tutti ricorderete la nostra piattaforma prendeva inizialmente in considerazione i tre pilastri fondamentali che sovrintendono al rapporto di agenzia: la formazione, l'esecuzione e l'estinzione dello stesso.

Abbiamo aggiunto, poi, tante altre istanze innovative che nell'esito finale e secondo il nostro giudizio, permetteranno al nostro rapporto di fare un notevole salto di qualità.

Per quanto attiene la formazione e l'estinzione del rapporto crediamo che il risultato programmato sia stato completamente raggiunto. Per quanto riguarda l'esecuzione del rapporto, il cui elemento determinante era l'accesso al plurimandato, il risultato è stato conseguito solo in maniera parziale.

E' stato convenuto, al riguardo, un protocollo d'intesa che prevede l'istituzione di un tavolo di trattativa, che prenderà avvio subito dopo la ratifica del nuovo Accordo e che, in particolar modo, si dovrà occupare dell'individuazione della figura di un agente plurimandatario da immettere nel mercato assicurativo italiano. Il risultato finale di tale tavolo, sia negativo che positivo, dovrà essere trasmesso agli Organi istituzionali e alle parti sociali del Paese perché ne traggano le dovute conclusioni.

Vi ricordiamo che presso le commissioni parlamentari delle due Camere giacciono ben tre Disegni di legge attinenti il plurimandato, presentati sia dalla maggioranza che dall'opposizione. Vi è poi da rilevare come l'indagine conoscitiva dell'Antitrust abbia stabilito che una delle cause della scarsa concorrenza nel mercato assicurativo italiano, se non la principale, sia da ricercarsi nel vincolo dell'esclusiva che lega gli agenti alle compagnie.

Detto ciò è perfettamente evidente come una risicatissima libertà cosiddetta *alla francese*, prospettata prima e denegata poi dalle imprese, non avrebbe potuto minimamente soddisfare le esigenze poco sopra evidenziate. Di contro, avrebbe invece permesso alle compagnie di mettere la parola *fine* al problema legato all'esclusiva.

E' per queste motivazioni che crediamo di aver conseguito, anche in questo campo, un notevole risultato, tale da permettere l'entrata in campo di altri soggetti, se il prosieguo della trattativa con l'Ania non dovesse dare risultati soddisfacenti.

Le problematiche di cui sopra introducono, inoltre e a nostro avviso, una evoluzione innovativa al processo della contrattazione collettiva, incardinando elementi di dinamicità anche quando la contrattazione stessa risulti conclusa, come nel caso in esame. Tutto ciò denota un positivo salto di qualità anche nelle relazioni tra le parti contraenti.

Inoltre, c'è da considerare che da parte delle imprese erano state inoltrate richieste iniziali di sicuro danno per la categoria, quali: l'introduzione del mandato a tempo determinato e la differenziazione della figura dell'agente (agente di serie A e di serie B). Vi è stata, poi, la richiesta per l'introduzione del recesso per giustificato motivo in virtù dell'andamento del rapporto sinistri/premi; per il mancato raggiungimento degli obiettivi prefissati; per il diniego a una eventuale proposta di accorpamento agenziale.

A tutto questo abbiamo opposto un secco e assoluto diniego e la trattativa è proseguita sulle linee guida contenute nella nostra piattaforma. Il risultato finale di questo lavoro, a nostro avviso, registra numerosi passi in avanti e nessun passo indietro.

Crediamo di non dover proseguire oltre nella disamina dei contenuti, poiché rischieremmo di effettuare noiose ripetizioni di quanto verrà tra poco illustrato e, per tanti di Voi, di quanto già appreso nelle riunioni interregionali tenutesi nel mese scorso.

Ecco, anche in questo campo pensiamo di aver mantenuto la promessa fatta e più volte reiterata: **l'aver dato alla trattativa una trasparenza assoluta**. Infatti, nonostante le difficoltà e la complessità nella stesura dell'articolato, la bozza di Accordo è stata immessa sul

nostro sito Internet intorno alla seconda decade di novembre, e presentata nelle ultime assemblee interregionali. Con la stessa celerità abbiamo inviato la bozza ai Presidenti provinciali e ai Presidenti di Gruppo, per l'opportuno dibattito nelle sedi appropriate.

Di più. Nel corso delle suddette riunioni interregionali abbiamo illustrato e spiegato dettagliamene l'accordo servendoci anche dell'ausilio di slides per facilitarne la comprensione. A tutte le domande sono state date approfondite risposte da parte dei componenti dell'Esecutivo nazionale e dal Direttore del sindacato, sempre presente sia agli incontri interregionali che a quelli della trattativa stessa. Analogamente ci siamo comportati nell'ultima riunione del Comitato dei Presidenti e rappresentanti dei Gruppi agenti, che ha approvato all'unanimità l'ipotesi di rinnovo Accordo.

Analoga informazione è stata data anche durante lo svolgimento della trattativa stessa, mettendo la categoria a conoscenza dei continui sviluppi nel corso di riunioni, assemblee, o mediante la pubblicazione di articoli.

Ma ciò non rappresenta nulla di speciale: dal nostro punto di vista si tratta né più né meno di un semplice atto dovuto.

Ora nell'accingerci a concludere la presente relazione e lasciare a Voi la parola, non possiamo che ringraziare per la fiducia e il sostegno che ci avete accordato. Ringraziamo sentitamente, inoltre, tutti i componenti della commissione di rinnovo Accordo, collaboratori impagabili e amici sinceri. Un particolare e speciale ringraziamento va poi all'amica Carla Barin, sempre presente, sempre attenta, sempre paziente, sempre battagliera: senza di lei tutto sarebbe stato più difficile!

Grazie Carla per quello che hai dato e che potrai ancora dare al nostro Sindacato!

Chi parla non può che ribadire, infine, ciò che ha scritto nell'ultimo editoriale dell'*Agente di Assicurazione*: quello che Vi sottoponiamo non è certamente il "migliore dei mondi". Questo non sarebbe stato possibile da raggiungere per chiunque. Ci sentiamo però di affermare, senza dubbio alcuno, che quello che Vi stiamo presentando è sicuramente un "mondo migliore".

Grazie della Vostra attenzione e buon lavoro.