

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
RELAZIONE DELL'ESECUTIVO NAZIONALE
XXXVIII CONGRESSO ORDINARIO E STRAORDINARIO
Palazzo dei Congressi - MONTECATINI TERME – 25/26 NOVEMBRE 2004

Cari colleghi e colleghe, gentili ospiti,

Vi porghiamo il più caloroso benvenuto e i nostri ringraziamenti per la Vostra partecipazione ai lavori del XXXVIII Congresso del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione.

Quando ci siamo lasciati, a conclusione dello scorso Congresso tenutosi a Riccione nel dicembre 2003, eravamo tutti convinti che, con la ratifica dell'Accordo 2003, si fosse conclusa positivamente una lunga maratona che aveva visto impegnato il nostro Sindacato in una strenua trattativa per dare un impianto contrattuale più moderno e più adeguato alla nostra categoria.

E così è stato.

Dalle nostre analisi abbiamo potuto verificare che il nuovo Accordo ha notevolmente migliorato molti degli istituti che in passato avevano prodotto molteplici problemi agli Agenti di assicurazione. Basti pensare alla rilevante contrazione del numero dei recessi, sia “*ad nutum*” sia per giusta causa, verificatasi nell'ultimo periodo. E' innegabile, quindi, che l'innalzamento delle penali, in primis quella prevista per il recesso per giusta causa risultato infondato, costituisca un solido deterrente nei confronti delle Imprese. Ma non staremo qui a dilungarci sulle positività dell'Accordo, considerandolo oramai acquisito alla storia del nostro Sindacato.

Siamo partiti da questa sintetica analisi soltanto perché nelle nostre intenzioni, all'indomani dell'11 dicembre 2003, c'era tutta la volontà di dare seguito speditamente a quanto previsto nel Protocollo d'intesa sul ridisegno del sistema distributivo italiano, con particolare riguardo al tema dell'esclusiva.

Questo nostro intendimento è stato notevolmente frenato da due importanti fatti contingenti: la modifica della struttura dell'ANIA, che ha visto assegnare l'area dell'intermediazione al Dr. Giovanni Perissinotto, neo A.D. delle Assicurazioni Generali, e la revisione della bozza del Codice delle Assicurazioni, a cui abbiamo dato il nostro apporto in qualità di parte sociale unitamente all'Unapass e all'ANIA. Di quest'ultimo fatto parleremo approfonditamente più avanti nel capitolo ad esso dedicato.

La revisione strutturale dell' ANIA, ha fatto sì che la prima riunione utile venisse fissata a metà del mese di marzo. La revisione del Codice, ha impegnato il Sindacato nel tavolo delle parti sociali fino a tutto il mese di luglio. Ma, stante l'iter procedurale di approvazione ancora in corso, il Sindacato è costretto a monitorare permanentemente tutti i passaggi presso i vari Organi istituzionali.

Nel fase più cruciale del dibattito intorno al Codice delle assicurazioni, è piombata come un devastante macigno la Circolare 533/D emanata dall'ISVAP. Di questo aspetto, conclusosi positivamente pochi giorni fa, Vi parleremo più avanti.

E' evidente, come in precedenza argomentato, che i temi di rilevante interesse previsti dal protocollo d'intesa abbiano dovuto dare spazio all'urgenza delle situazioni che man mano ci venivano poste di fronte e che andavano adeguatamente risolte, stante l'obbligo della salvaguardia del supremo interesse della Categoria.

Ma nonostante queste innegabili emergenze, abbiamo già potuto gettare le basi per un ampio ridisegno strutturale e di recupero economico delle Agenzie di assicurazione. Certo il percorso che abbiamo individuato necessiterà di un convincimento e di una azione sindacale pari a quelle poste in atto, anni fa, per la soluzione del "*caso Fondiaria*", dove fu messo in gioco il destino degli Agenti di assicurazione Italiani.

Anche i temi che dovremo affrontare nel prossimo futuro possono considerarsi di portata così rilevante da decidere nuovamente la permanenza, nel mercato italiano, della figura dell'Agente così come noi l'abbiamo sempre intesa.

Un agente vero imprenditore, più autonomo, più libero, più rispettato, vero consulente del suo cliente e, soprattutto, molto più sereno sotto il profilo economico.

Nella sostanza, si tratterà di dare una netta inversione di tendenza a quanto si è verificato negli ultimi quindici anni. Questo obiettivo, se da Voi condiviso, dovrà però avere il totale apporto di tutta la Categoria, Gruppi agenti in testa.

E' impensabile, infatti, che si possano ancora verificare situazioni dove il Sindacato mette in atto una strenua azione di recupero economico e, di contro, i Gruppi Agenti si avventurino in trattative aziendali con previsioni economiche al ribasso.

Questo sarebbe un grave tradimento del mandato di rappresentanza che la Categoria ha affidato a tutti noi.

Ma su questo argomento occorre che si debbano effettuare alcune considerazioni a carattere generale.

Il nostro Paese, da alcuni anni a questa parte, sta vivendo una grave crisi di sviluppo che si ripercuote negativamente sull'intero sistema economico. Ciò deriva in gran parte dalla quadro internazionale, molto instabile soprattutto per quanto attiene la situazione creatasi a seguito dei luttuosi attentati terroristici dell'11 settembre 2001 in USA e, successivamente, in varie parti del mondo, Europa compresa. La guerra in Iraq ha determinato poi un innalzamento del prezzo del petrolio che sta portando il costo dei carburanti a livelli mai raggiunti in precedenza.

L'economia italiana già sofferente per molteplici aspetti, ha subito assai più degli altri Paesi questi eventi negativi. Il tutto viene aggravato ulteriormente dalla forte conflittualità tra le forze politiche.

La legge finanziaria in corso di approvazione, al di là di ogni considerazione a carattere politico, ridurrà ulteriormente i trasferimenti agli Enti periferici e non garantirà neanche quegli interventi necessari per favorire lo sviluppo delle imprese. In queste condizioni è

molto difficile prevedere l'avvio di una ripresa e una massiccia intensificazione dei consumi, come da tutti auspicato.

In questo scenario, per quanto ci riguarda, è assai improbabile che i cittadini destinino risorse aggiuntive nei confronti della spesa relativa alla sicurezza e alla previdenza. Anzi è lecito immaginare una contrazione, o nella migliore delle ipotesi, una stagnazione.

Per quanto attiene il ramo RCA è prevedibile, invece, un'apprezzabile riduzione delle tariffe. Questo per diversi motivi: la diminuzione della sinistrosità a seguito della modifica del codice della strada con l'introduzione della patente a punti; il notevole progresso nel contrastare le frodi assicurative; la corale richiesta di tutte le componenti sociali e politiche a contenere il costo della RCA, che grava direttamente sull'inflazione

Va considerato, inoltre, che i provvedimenti a carattere strutturale di cui sopra hanno consentito alle compagnie di riportare il settore in attivo. Quindi, non esistono più scusanti da opporre alla pressante e generalizzata richiesta di riduzione dei premi.

Nonostante il desolante scenario, le compagnie hanno continuato a generare profitti in maniera decisamente corpora. E di questo non possiamo che essere contenti.

Basti osservare i recenti dati della semestrale di bilancio dei tre più grossi gruppi operanti in Italia, Generali, RAS e Fondiaria-SAI per accorgersi dello straordinario stato di salute delle imprese assicurative.

Per fine anno le previsioni di incremento degli utili sarà del 46,3% per RAS; del 35,7% per Generali e del 29,5% per Fondiaria-SAI. In termini assoluti Generali dovrebbe raggiungere un utile di 1.378 milioni di Euro; quasi 800 milioni per RAS e 281 milioni per Fondiaria-SAI. I rispettivi ROE potrebbero passare dal 11,8 al 17,1 per RAS; dal 12,4 al 15,3 per Generali e dal 8,7 al 10,5 per Fondiaria-SAI.

Analogamente si sta muovendo tutto il comparto, con piccolissime eccezioni del tutto trascurabili.

Questi dati sono tratti da un circostanziato articolo pubblicato sull'allegato di *Repubblica* (Affari & Finanza) del 1 novembre scorso, e fanno riferimento ad analisi effettuate dall'Industry group research e alle stime di Banca IMI.

Non occorre, cari colleghi, che il discorso si trascini per le lunghe: quando eravamo nei biblici "anni di vacche magre" (ma ci sono mai stati?), le compagnie con tutti i mezzi, leciti e meno leciti, hanno spremuto le Agenzie decurtando a dismisura i proventi provvigionali.

Ora che non è più periodo di vacche magre, noi vogliamo che ci sia restituito quello che con la forza ci è stato tolto!

E si badi bene, queste non sono considerazioni populistiche, o peggio ancora, demagogiche, come qualche buontempone potrebbe sostenere. Il discorso è molto più complesso di quanto, a prima vista, potrebbe apparire.

Dal 1 gennaio 1994, anno in cui fu introdotta la liberalizzazione della RCA in Italia, la gestione amministrativa e commerciale dell'Agenzia di assicurazione si è profondamente

modificata e, al tempo stesso, notevolmente complicata. Oramai il semplice incasso di una quietanza ha assunto le caratteristiche di una vera e propria contrattazione. Tutto ciò comporta un notevole incremento del tempo dedicato al cliente e, quindi, un sensibile aggravio dei costi amministrativi. Il personale di agenzia si è dovuto profondamente riqualificare, soprattutto sotto il profilo tecnico e commerciale.

La informatizzazione on-line delle Agenzie, che a detta delle compagnie avrebbe introdotto, specie nel sistema gestionale, grandi semplificazioni e quindi conseguenti risparmi di tempo e danaro, è risultata invece molto più complicata e onerosa rispetto al passato.

In sintesi, si è prodotto l'esatto contrario di quanto le compagnie sostenevano. A ben vedere chi ne ha tratto realmente profitto sono, ancora una volta, le compagnie stesse.

Sempre in tema di RCA, l'ISVAP per garantire una più adeguata trasparenza invocata dai consumatori e dai politici, ha introdotto norme comportamentali e di diffusione delle tariffe che hanno appesantito ulteriormente il quadro generale, complicando al limite dell'ingestibilità il rapporto con il cliente. Cliente che a ben vedere ha tratto scarsissimi benefici dall'insieme di queste innovazioni.

Successivamente si è introdotta la politica delle fusioni di agenzia dove le compagnie, in forza della conseguente novazione di mandato, hanno compiuto una devastante opera di tagli provvigionali, soprattutto nel ramo RCA, vera e propria spina dorsale del fatturato delle agenzie in appalto.

Quindi, paradossalmente, si è verificata una situazione dove, a fronte dell'aumento delle incombenze amministrative e commerciali, veniva ridotta drasticamente la remunerazione provvigionale.

Tale politica è poi proseguita anche per gli altri rami, con particolare riguardo al ramo vita e per i rami danni in generale.

In questo contesto anche le agenzie hanno dovuto affrontare una seria ristrutturazione, per adeguarsi alla nuova realtà economica determinata dal variare delle condizioni provvigionali.

Ma qui occorre interrompere l'analisi, in quanto Voi tutti conoscete perfettamente le ragioni, i fatti e le circostanze, che hanno determinato questo scenario.

L'introduzione delle norme previste dal nuovo Codice delle Assicurazioni, che recepirà la Direttiva Ue sull'intermediazione, aggraveranno di fatto la nostra condizione economico/professionale.

Più avanti, quando Vi relazioneremo su questo aspetto, Vi risulterà ancora più chiaro questo assunto.

E' quindi giunto il momento di dire basta!

Anzi, è giunto il momento di riappropriarci di quanto ci è stato tolto.

E' giunto il momento di riappropriarci del nostro futuro!

Le Compagnie devono capire che oramai le Agenzie sono al limite della sopravvivenza economica e che ulteriori costi che dovessero riversarsi sulle nostre gestioni, determinerebbero un vero e proprio disastro.

E questo le Compagnie non possono assolutamente permetterselo.

Gli Agenti sono e continueranno a essere il fulcro della loro attività, la leva principale delle loro fortune, la sicura e fedele base su cui hanno costruito la loro solidità economica.

Non ascoltare il nostro grido di allarme sarebbe pura miopia politica, che porterebbe nefaste conseguenze a tutto il sistema.

Ma vi è da fare anche una ulteriore considerazione di carattere etico. Come abbiamo argomentato in precedenza parlando delle "vacche magre" e delle conseguenze che ne sono scaturite, è naturale, anzi doveroso, che in un periodo di "vacche grasse" come dimostrato dai dati inconfutabili di bilancio, si debba procedere a fare il percorso inverso, riportando serenità nelle Agenzie.

Dobbiamo dare atto alla nuova gestione dell'ANIA di aver intrapreso una inversione di tendenza, anche se ancora troppo timida e incerta. La conclusione dell'Accordo 2003 ne è una evidente dimostrazione.

Noi siamo convinti che la pace sociale con gli Agenti sia un valore di grande importanza e, quindi, confidiamo che durante il prosieguo della trattativa al tavolo della distribuzione si facciano reali passi in avanti in questa direzione.

Ma se le nostre aspettative dovessero venire disattese e irrise, allora non ci resterebbe altra soluzione che rivendicare con forza e con tutti mezzi il nostro diritto alla sopravvivenza.

In questa importante battaglia il Sindacato metterà in campo tutta la sua forza e tutta la sua capacità, coinvolgendo tutti gli attori interessati, dalle compagini politiche alle OO.SS. dei dipendenti. Ma ciò non sarà sufficiente se anche i Gruppi Agenti non faranno adeguatamente la loro parte.

Anzi, su questo strategico ed essenziale obiettivo gli stessi debbono essere in prima fila, sostenendo l'iniziativa e facendola propria nei confronti delle rispettive Imprese. Il Sindacato si farà carico di tracciare il solco per giungere a un recupero consistente di redditività. I Gruppi Agenti dovranno avere la capacità, la forza e la determinazione di coglierne i frutti finali.

Solo con una grande azione sinergica, questa importante battaglia potrà avere il meritato successo.

Per questi motivi, per questo supremo interesse, il Sindacato non può che reiterare il pressante invito, in quelle realtà ove ne sia ancora necessario, a porre fine a ogni divisione interna e cercare l'unità d'intenti necessaria per risolvere i gravi problemi della Categoria. Non staremo quindi a dilungarci sulla necessità di mettere fine alle scissioni in atto presso

alcuni Gruppi Agenti. Ricordiamo semplicemente che le dispute politico/ideologiche debbono essere affrontate all' interno delle istituzioni, come prevedono le regole di democrazia associativa.

Ma sul grande tema dell'unità della Categoria Vi parleremo ancora nella parte finale della relazione. Ora dobbiamo doverosamente informarVi sull'operato dell'Esecutivo Nazionale nel periodo intercorso dal Congresso di Riccione ad oggi.

AREA INTERNAZIONALE

Direttiva sulla Intermediazione Assicurativa- DIA Codice delle Assicurazioni

L'azione dello SNA in ambito internazionale affidata alla responsabilità del collega Claudio Ruzzi, ha puntato prioritariamente alla implementazione della Direttiva sulla Intermediazione Assicurativa, la DIA. nel nuovo Codice delle Assicurazioni.

Nel corso delle riunioni avute con l'ANIA e con il Ministero delle Attività Produttive, come SNA abbiamo portato avanti la posizione di difesa delle peculiarità degli agenti di assicurazione, in quanto intermediari professionali.

Abbiamo quindi espresso in quella sede tutte le linee guida che da anni informano la politica del Sindacato per quanto attiene le regole della distribuzione. In particolar modo abbiamo combattuto l'iniziale incontrastata apertura nei confronti della distribuzione bancaria e delle Poste-Divisione Bancoposta, riducendo di molto la sfera di attività prevista per tali operatori.

Restando nel contesto bancario dove, a seguito dei recenti scandali finanziari che hanno coinvolto molti istituti di credito provocando la caduta di fiducia da parte dei risparmiatori e degli investitori istituzionali, lo SNA ha chiesto ripetutamente che fossero previste rigide norme di accesso e di qualificazione professionale, specialmente per le attività svolte dagli sportellisti.

Viceversa per le Poste, il cui riconoscimento nel testo del Codice non ha il supporto di alcun riferimento giuridico comunitario, la contrarietà del Sindacato è stata totale. Contrarietà che è stata espressa, come azione politica, nella presentazione di un esposto all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato. All'Antitrust è stato sottolineato il rischio di blocco concorrenziale da parte delle Poste, in presenza della loro forte organizzazione capillare su tutto il territorio nazionale.

I nostri giuristi hanno messo particolarmente in risalto l'aspetto di "*abuso di posizione dominante*" che inevitabilmente le Poste conseguirebbero nel mercato assicurativo, a danno di altri competitori privati.

A tal proposito, nel luglio scorso abbiamo ricevuto da parte dell'Antitrust la notizia dell'avvenuta apertura dell'istruttoria. Nel corso del mese di ottobre durante una specifica audizione, abbiamo potuto illustrare ai funzionari dell'Authority le ragioni che costituiscono le fondamenta del nostro esposto.

Per quanto riguarda il Codice delle Assicurazioni, abbiamo fatto presente al Ministero e all'ANIA, sia come SNA sia come BIPAR, che manterremo alta la guardia affinché non

venga stravolta la finalità delle Direttiva Ue che, come tutti sanno, è stata studiata per attivare la concorrenza nello spazio unico europeo, e tutelare il consumatore del servizio assicurativo. Particolare attenzione è stata data alla costituzione del registro unico e alla materia sanzionatoria, per la quale il Sindacato si è battuto per una sostanziale riduzione delle entità economiche a carico degli intermediari professionali. Anche le norme transitorie sono state modificate, tenendo conto degli aspetti di “trasbordo” dagli Albi professionali, al nuovo Registro.

L'entrata in vigore del Codice delle Assicurazioni è prevista dalla DIA per il 15 gennaio 2005. Data la complessità delle trasposizioni e la lungaggine dei necessari passaggi istituzionali, riteniamo che tutta la materia, fissata in modo definitivo, entrerà in vigore nei primi mesi del prossimo anno.

Dovremo, quindi, restare oltremodo vigili e attivi, effettuando il dovuto monitoraggio nelle ulteriori fasi dell'iter di approvazione. Ma un ulteriore e gravoso impegno ci aspetta, quando l'Isvap dovrà predisporre il regolamento di attuazione al Codice (la c.d. regolamentazione di secondo livello). Si tratterà in ultima analisi di effettuare l'identico percorso così come si è verificato durante la stesura del Codice stesso.

In definitiva il Sindacato ritiene di aver svolto in questo ambito, che disciplinerà in futuro la nostra professione, un ruolo propositivo e di forte determinazione quanto mai utile alla categoria e al mercato assicurativo. In allegato alla relazione, troverete uno schema esplicativo delle principali novità e caratteristiche del nuovo Codice, utile per una approfondita conoscenza di questa nuova e complessa materia.

Va chiarito, infine, che la partecipazione alla elaborazione di questa legge non è assolutamente assimilabile a una trattativa, così come genericamente inteso. In altre parole si è trattato di dare il nostro apporto e, nel contempo, cercare di modificare profondamente molti aspetti che erano inizialmente per noi negativi. E' altrettanto evidente come il Codice contenga diversi elementi che noi non avremmo voluto veder inseriti, e per i quali esprimiamo la nostra ferma contrarietà, ma che sono comunque afferenti ai dettati della Direttiva, che deve essere recepita dal nostro ordinamento.

Tutto ciò per sgomberare il campo dalle solite facilonerie portate avanti, talvolta in modo demagogico, da chi crede possibile che sia oltremodo facile poter imporre al Governo, come in questo caso, la scrittura di una legge secondo i nostri desiderata.

La vittoria del nostro Sindacato è di per sé evidente nel fatto di essere stati chiamati a modificare un disegno di legge delega, che al suo esordio sarebbe stato nefasta per la nostra attività.

Proviamo a pensare cosa sarebbe stato se il Sindacato fosse stato a guardare... le mitiche stelle!

AREA NAZIONALE

Contenzioso Enasarco

Particolare impegno è stato dato anche al contenzioso in corso con l'Enasarco.

Il Sindacato è riuscito a introdurre nel testo del Codice della Assicurazioni una norma che fa chiarezza sulla insussistenza di qualsiasi obbligazione previdenziale pretesa dall'Ente verso i nostri subagenti.

Purtroppo tale previsione è stata resa pubblica da alcuni organi di stampa, e quindi anche l'Enasarco ne è venuto a conoscenza.

Nel frattempo ci risulta che l'Enasarco stia intensificando, specialmente nell'ultimo periodo, le ispezioni presso le agenzie, a cui fanno seguito richieste estremamente onerose sotto il profilo economico. Di pari passo va avanti l'assistenza del Sindacato verso gli iscritti, per molti dei quali sta sostenendo le cause pilota già avviate presso alcune sedi giudiziarie.

Circolare ISVAP 533/D

L'emissione da parte dell'ISVAP della Circolare 533/D ha determinato motivo di grande preoccupazione per gli agenti di assicurazione e per la loro rete di collaboratori, e ha portato a situazioni di contrasto tra le Parti sociali e l'Istituto.

La Circolare, pur essendo stata emanata il 4 giugno, ha preso effetto dal 1° ottobre 2004. Questo intervallo di tempo ha permesso una approfondita valutazione giuridica e politica da parte di Sna e Unapass, sugli effetti devastanti della normativa nei confronti della rete agenziale. In particolare le organizzazioni agenziali hanno messo in risalto le difformità di alcune norme della Circolare, rispetto al Codice delle Assicurazioni, e hanno evidenziato lo stravolgimento della consolidata prassi operativa nella fase di riscossione del premio assicurativo. Veniva altresì manifestato all'Istituto il carattere illegittimo di alcune norme, relative alla libertà di scelta delle forme di pagamento del premio.

Sono state espresse critiche anche in tema di impedimento della formazione dei nostri collaboratori, nonché sul preventivo gradimento delle compagnie mandanti relativamente alla nomina dei subagenti.

Da parte loro le imprese avevano assunto posizioni diverse, attraverso direttive di assoluto ossequio al dettato dell'ISVAP, oppure attraverso norme e istruzioni di natura sostanziale, le quali modificavano il mandato di agenzia in corso.

Grazie all'azione coordinata tra noi e l'Unapass, siamo stati in grado di ottenere importanti e immediati chiarimenti da parte del Presidente dell'ISVAP. Chiarimenti che hanno fugato dubbi ed eliminato interpretazioni strumentali di alcune imprese di assicurazione.

Questo risultato è stato ottenuto anche grazie alla decisa presa di posizione del Comitato dei presidenti e rappresentanti Gruppo, che nella sua riunione del 18 ottobre ha emanato una ferma mozione a favore dell'azione intrapresa dall'Esecutivo Nazionale.

In data 12 novembre, l'Istituto ha inviato alle Imprese il definitivo chiarimento interpretativo, che a tutti gli effetti contiene le nostre richieste, ripristinando soprattutto per quanto concerne le norme sulla riscossione dei premi il ripristino dello stato preesistente alla emanazione della Circolare 533/D.

Il conseguimento di questo importante risultato, ha impegnato assiduamente la Presidenza e l'Esecutivo Nazionale negli ultimi due mesi, determinando in alcune circostanze momenti e situazioni di grande tensione, sia con le Imprese, sia con l'Istituto stesso. Determinante si è dimostrata anche la facoltà del Sindacato di mettere in campo tutte risorse acquisite pazientemente e costantemente nel tempo, che hanno permesso di portare anche questo delicato problema all'attenzione delle varie forze politiche e del Governo.

Si è trattato, in definitiva, del conseguimento di un obiettivo ottenuto facendo leva sulla nostra credibilità istituzionale e sulla nostra ferma determinazione ad agire per le vie prettamente sindacali, ove non avessimo avuto risposte positive verso le nostre istanze.

Esprimiamo quindi una complessiva soddisfazione per l'esito del contenzioso, verso il quale va sottolineato il ruolo assolutamente determinante svolto dallo SNA.

Vertenza con Direct Line

Un'altra vertenza che si è conclusa positivamente e quella che ci ha visto opposti alla compagnia telefonica Direct Line. La stessa aveva iniziato una campagna pubblicitaria incentrata su uno spot televisivo, trasmesso da Rai e Mediaset, con contenuti diffamatori che gettavano discredito sulla nostra categoria.

Il Sindacato è prontamente intervenuto con vari esposti, in primis verso l'Isvap e il Giurì della pubblicità, denunciando le palesi violazioni delle regole e la diffamazione gratuita in atto contro gli Agenti.

L'Isvap ha prontamente accolto il nostro esposto intimando alla compagnia telefonica di sospendere la pubblicità. Pochi giorni dopo nell'udienza presso il Giurì è stato conseguito analogo risultato, con l'accertamento del contenuto denigratorio e diffamatorio della figura dell'Agente di assicurazione.

In conseguenza di ciò, l'Esecutivo Nazionale ha ritenuto necessario radicare una causa civile per il risarcimento del danno subito dall'intera categoria, con una richiesta risarcitoria pari a 250.000,00 €.

Siamo certi che in virtù della decisa azione messa in atto in questa circostanza, ben difficilmente altre compagnie telefoniche intraprenderanno nel futuro azioni analoghe.

SETTORE RCAuto

L'attività della commissione RCAuto, sotto la responsabilità del collega Giovanbattista Cataldo, in quest'ultimo anno, oltre alle operazioni che si potrebbero definire di *routine*, come l'analisi dei quesiti e gli incontri con le istituzioni, si è focalizzata sui lavori preparatori di stesura - ovviamente per la parte riguardante le problematiche RCA - dell'emanando Codice delle Assicurazioni.

A tal proposito si sono succeduti più incontri con l'Associazione delle imprese per cercare, nel rispetto dei propri convincimenti, quella sintesi che potrebbe consentire agli agenti una più facile gestione del comparto RCA sotto il profilo procedurale.

Su alcuni temi le posizioni sono rimaste distanti, principalmente riguardo all'obbligatorietà di aprire un ufficio sinistri per ogni provincia e alla precisa definizione della clausola di esclusione e rivalsa (la presenza di clausole ambigue è il maggior incubo di 6 assicurati su

10, secondo una recente indagine condotta da un mensile del settore). Mentre, riguardo ad altre posizioni sembrano sussistere i presupposti per avanzare proposte comuni. Nello specifico possiamo ricordare i criteri di gestione delle banche dati; la semplificazione della gestione del rilascio dell'attestato di rischio, contrassegno e certificato di assicurazione; la denuncia dei sinistri (su questo tema è stato presentato un modello CAI semplificato, predisposto dallo SNA).

Tutte queste tematiche saranno nuovamente discusse all'interno di una commissione tecnica che vedrà impegnati i rappresentanti SNA e ANIA. Al momento non siamo in grado di sapere se le eventuali modifiche possano essere parte integrante del Codice, oppure demandate a un regolamento applicativo.

Un altro elemento interessante e degno di menzione è l'introduzione nell'articolo 175 del citato Codice "risarcimento del terzo trasportato", del principio dell'indennizzo diretto del danno (per ora limitato solo al terzo trasportato). Questo articolo rappresenta soltanto l'ultimo passo di un processo iniziato con l'introduzione del CID lesioni -in vigore da giugno per le lesioni di lieve entità- e proseguito con eloquenti prese di posizione di autorevoli personalità del mondo assicurativo. Ricordiamo che già nella relazione dell'Esecutivo Nazionale dell'anno 2001 di Chianciano Terme, uno dei tre punti cardine dell'ipotesi di riforma SNA del settore RCA proponeva l'evoluzione del CID *"questa evoluzione dovrà assumere carattere non solo nazionale ma europeo, in quanto riteniamo necessario ... la previsione di ulteriori casi di indennizzo diretto ..."*.

Da più parti si comincia a considerare il meccanismo del risarcimento diretto del danno come lo strumento cardine sia per il contenimento dei costi, soprattutto quelli dei sinistri, sia per il raggiungimento di un efficiente funzionamento del mercato. Efficienza del mercato da raggiungersi con l'introduzione di una concorrenza *alta*, non basata principalmente (esclusivamente) sul prezzo, ma anche e soprattutto sulla qualità del servizio offerto. L'utente consumatore infatti potrà valutare globalmente e direttamente il grado di soddisfazione della prestazione resa dalla propria compagnia assicurativa.

Per lo SNA l'evoluzione di questa problematica risulta essere un fatto positivo. Pensiamo a quando, in un lontano passato, come predicatori nel deserto, noi dello SNA sostenevamo queste stesse tesi! Oggi, molte cose sono cambiate. Ma non dobbiamo illuderci, perché la strada da percorrere è ancora lunga. Tecnicamente sono indispensabili corposi interventi legislativi per rendere applicabile il modello nel suo insieme. Continuiamo a pensare però che questo percorso possa contribuire a confermare la centralità dell'agente all'interno del mercato assicurativo.

Nella crescente complessità della gestione del ramo, con evidenti e a volte pesanti ripercussioni sulle reti agenziali, l'introduzione del nuovo sistema risarcitorio consentirebbe di raggiungere diversi obiettivi, tra i quali anche un migliore equilibrio nel rapporto tra assicurati e compagnie, con il conseguente e più sereno svolgimento del proprio lavoro da parte degli agenti.

Concludiamo evidenziando che le cause pilota relative alla richiesta di provvigionabilità del Servizio Sanitario Nazionale e del Fondo Garanzia Vittime della Strada stanno proseguendo, con alterne fortune, presso le sedi competenti. Al momento nessuna di

queste cause è giunta al giudizio di appello. Ovviamente, sarà nostro impegno continuare a dare informativa alla categoria sull'argomento.

SETTORE VITA e FINANZA

Costante l'informazione data alla categoria tramite articoli, pubblicati sia sulla stampa interna sia su quella esterna, a firma del vicepresidente nazionale Vincenzo Cirasola, rieletto Presidente del Gruppo Agenti Generali nel corso del corrente anno, e responsabile sindacale del settore Vita e Finanza.

Nonostante il core business degli agenti sia quello di proteggere gli assicurati dal rischio e quindi garantire la loro sicurezza, gli stessi hanno saputo dimostrare grande professionalità anche nella gestione del risparmio. A conforto di tale considerazione, parlano i dati resi pubblici dall'Isvap, in merito ai reclami presentati dai consumatori relativi ai comportamenti scorretti della rete vendita tradizionale. I dati indicano una percentuale del 5,89% di agenti contestati, pari a un totale di n. 55 reclami pervenuti nell'arco di un anno. Una percentuale talmente bassa da non mettere in discussione la serietà della consulenza offerta dagli agenti di assicurazione anche in questo settore. Settore su cui tutte le compagnie mandanti stanno puntando per acquisire nuove fette di mercato e incrementare la raccolta premi, grazie anche alla nuova riforma previdenziale.

Di contro, risultano numerosissime le lamentele fatte pervenire in relazione alla consulenza data attraverso gli sportelli bancari. Non a caso tutto il sistema bancario italiano è entrato nell'occhio del ciclone per aver approfittato della scarsa cultura finanziaria della clientela, e soprattutto per aver messo in circolazione con scarsa professionalità titoli spazzatura spacciati come investimenti sicuri e altamente redditizi. Sulle colpe attribuite al sistema bancario, vere o presunte, faranno chiarezza la magistratura e la commissione bicamerale istituita per svolgere l'indagine conoscitiva sul rapporto tra mercati, banche, imprese e risparmiatori.

Riteniamo opportuno fare il punto della situazione che ci vede contrapposti alla rete bancaria. Contrapposizione che nasce essenzialmente da una concorrenza non paritetica, poiché il mercato delle polizze è un mercato di offerta. Dobbiamo offrire un consulenza professionale partendo dall'analisi dei bisogni e terminando con le nostre proposte idonee alla protezione della famiglia o del patrimonio, e perché no, anche alla gestione del risparmio, in base al profilo di rischio soggettivo del cliente, raccogliendo prevalentemente "denaro fresco".

In sistema bancario, come anche quello postale, invece è un mercato di domanda, dove l'impiegato aspetta che arrivi in filiale il cliente, del quale, tra l'altro, già conosce la sua liquidità e la potenzialità di risparmio, di conseguenza il suo lavoro si limita, nella maggior parte dei casi, a un semplice trasferimento di denaro da un conto o da un prodotto garantito, a un fondo, a un bond, o ad altri prodotti non garantiti e addirittura ad alto rischio.

Fermo restando, ovviamente, che distribuire prodotti con elevati profili di rischio è operazione assolutamente lecita, purché l'acquirente sia perfettamente consapevole di quello che sta per comprare. Al riguardo possiamo citare come esempio emblematico il caso delle Unit linked, polizze che costituiscono una gran parte dell'offerta Vita da parte delle banche e degli uffici postali. Polizze dove il rischio finanziario ricade interamente

sull'assicurato, al contrario delle polizze tradizionali il cui rischio è a carico della compagnia.

La legge sulla riforma previdenziale

Non appena approvata in prima lettura dalla Camera dei Deputati il 27 febbraio 2003 la legge delega sulla riforma previdenziale mostrava già alcune gravi lacune. Come Sna evidenziammo l'esclusione dalla raccolta del TFR delle forme pensionistiche Fip o Pip. Ritenendo questo fatto grave e discriminatorio, abbiamo prontamente protestato in tutte le sedi competenti e pubblicato articoli di stampa denunciando che la legge in questione era contraria alle regole della concorrenza di mercato.

Infatti, il disegno di legge delega, che era stato inserito nel collegato alla finanziaria 2003, disponeva il trasferimento obbligatorio del trattamento di fine rapporto maturato dai lavoratori dipendenti alle forme della previdenza complementare. Ma tra le destinazioni possibili che il lavoratore poteva scegliere liberamente, il legislatore aveva citato esclusivamente i fondi chiusi contrattuali e i fondi pensione aperti. Dimenticando le forme pensionistiche di nuova generazione, i FIP o Pip, che la maggior parte delle compagnie di assicurazione avevano già collocato tramite i propri agenti.

A nostro avviso la "dimenticanza" del disegno di legge alterava le regole della libera concorrenza, escludendo, di fatto, una parte significativa della distribuzione, le reti agenziali, e privilegiando le banche. La nostra protesta, unita alla grande pressione esercitata dall'ANIA in sede governativa, ha contribuito a far modificare il testo della legge sulla riforma previdenziale, facendo rientrare anche i FIP, prevalentemente offerti dalla rete agenziale. La collegata riforma della previdenza complementare, interesserà il futuro pensionistico di quasi trenta milioni di cittadini e modificherà in modo radicale la commercializzazione dei prodotti di previdenza e, di riflesso, di tutto il ramo vita. Nei primi sei mesi di quest'anno i volumi relativi ai FIP volontari sono raddoppiati, ma restiamo su valori irrisori, rispetto alla nuova produzione vita.

A seguito della riforma del sistema pensionistico, considerando il numero elevatissimo dei potenziali clienti (in primis, tutti i lavoratori dipendenti), l'entità dei possibili versamenti (diverse migliaia di euro a persona) e il fatto che, per una volta, la sottoscrizione dei contratti non dipenderà tanto dall'esborso di denaro contante, quanto da una semplice scelta allocativa del proprio TFR, si preannunciano, soprattutto nella seconda parte del 2005, spazi di mercato molto importanti per la nostra categoria. E questo grazie anche al contributo del nostro Sindacato.

Vale la pena ricordare, infine, che in virtù della nostra costante informazione, anche il consumatore oggi è sempre più consapevole. Difatti, raggiunto il momento di affidare il proprio TFR per assicurare la serenità del proprio futuro, al consumatore risulta più ragionevole rivolgersi a interlocutori specializzati. Come per l'appunto sono gli agenti di assicurazione e i propri collaboratori, la cui consulenza, spesso fatta anche a domicilio, ha sì dei costi ma questi si traducono in affidabilità e sicurezza.

Analisi dei dati della raccolta vita

Dopo un 2003 più che positivo per il ramo Vita, dove lo scorso anno sono stati raccolti premi per 64 miliardi di euro, registrando un incremento del 26% rispetto al 2002, la

prima parte dell'anno in corso ha offerto segnali contraddittori. Il primo semestre è stato caratterizzato da una crescita frenata: la raccolta complessiva - secondo i dati dell'Isvap - si è assestata intorno a 31,7 miliardi di euro, segnando un +1,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Questa ha raggiunto i 30,3 miliardi di euro, segnando un modesto balzo in avanti (+0,26%) rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Continua il processo di mutamento nella composizione del portafoglio premi, determinato sostanzialmente dal clima di incertezza presente sui mercati finanziari. Infatti, si accentua la prevalenza della raccolta relativa alle assicurazioni di ramo I (Assicurazioni sulla durata della vita umana e persiste la crescita della raccolta per le operazioni di ramo V (Capitalizzazione). Con opposta tendenza, il portafoglio del ramo III (Assicurazioni connesse con fondi di investimento, indici azionari o altri valori di riferimento) vede la propria incidenza ridursi al 31,5% rispetto al 38,9% del primo. Considerando che i prodotti vita appartenenti ai rami I e III, c.d. tradizionali, sono quelli prevalentemente venduti dagli agenti, è assai importante sottolineare che, nel primo trimestre 2004, nonostante la suddetta diminuzione della raccolta dei premi complessiva, la percentuale dei premi raccolti dalla rete agenziale è aumentata al 19,2%. A discapito dei canali bancari e postali che, invece, hanno perso circa 4 punti di quota di mercato, passando dal 60,8 al 56,9%.

SETTORE PERSONE – NON AUTO

Questa è una nuova area, affidata alla responsabilità del vicepresidente nazionale Vincenzo Cirasola. Ricordiamo che l'obbligatorietà di assicurare la RC dei possessori di cani e le calamità naturali nelle polizze delle abitazioni civili, che coinvolgeranno anche la rete agenziale quale distributore del servizio, sono argomenti di grande attualità che l'Esecutivo Nazionale sta seguendo da vicino e con la massima attenzione, tenendo costantemente informati la categoria e i consumatori sulle novità in materia.

RAMI DANNI

Appena due anni fa le imprese di assicurazione apparivano prostrate, e alcune di loro si preparavano a esporre di fronte agli azionisti bilanci in forte perdita. Era il segnale che una felice stagione era venuta meno. Osservando i bilanci delle ultime semestrali, come evidenziato in apertura della presente relazione, che disegnano il ritratto di società in piena salute a dispetto della congiuntura sfavorevole dell'economia e dei mercati, si stenta a riconoscere le stesse aziende che nell'autunno del 2002 erano in ginocchio.

Come sono riuscite a risollevarsi così rapidamente? La scelta vincente è stata quella di tornare al core business assicurativo, compensare i redditi mancanti della gestione finanziaria con quelli tecnici provenienti da una "buona" sottoscrizione di rischi. Il ramo danni, che fino a poco tempo fa era considerato la Cenerentola del settore, ha ripreso la sua centralità a dispetto del ramo vita i cui margini sono sotto pressione per le incertezze dei mercati finanziari. E ancor più lo saranno in futuro, per effetto della maggiore trasparenza, in arrivo sui prodotti assicurativi, che indurrà a una più accentuata concorrenza tra gli operatori.

Anche nelle metodologie utilizzate dagli analisti per misurare il valore di Borsa delle società si coglie un cambiamento. Diminuisce l'enfasi sull'*embedded value*, l'indicatore che

consente di misurare il valore futuro dei portafogli vita, e che nel recente passato aveva fortemente supportato la crescita dei titoli assicurativi.

E maggiore attenzione viene dedicata al *combined ratio*, il termometro della gestione danni con il quale si misura se una compagnia genera profitti indipendentemente dalla sua finanza.

Quanto potrà durare ancora il favorevole trend dei rami danni? Gli analisti sono divisi. Alcuni segnalano che esistono segnali evidenti di un cambiamento del ciclo assicurativo. D'altra parte, però, l'Italia rimane tra i paesi meno assicurati dell'Europa, quindi spazi per una ulteriore crescita non mancano.

Analizzando i dati ISVAP relativi al primo trimestre 2004, riscontriamo che i premi realizzati, pari a 8.677,9 milioni di euro, presentano un incremento del 3,2% nei confronti del primo trimestre 2003. Più di quanto è stato l'incremento Vita. Questo dato conferma un'inversione di tendenza, attuata da primarie compagnie che negli anni passati pressavano la propria rete agenziale prevalentemente verso la raccolta vita. Oggi invece incentivano gli agenti per una raccolta dei rami danni retail e piccola e media industria, ritornando appunto al tradizionale mestiere di assicuratore, con il conseguente aumento di redditività. Perché, come abbiamo già detto e scritto più volte, le polizze vita arricchiscono le tasche delle compagnie e impoveriscono quelle delle agenzie.

La ripartizione per canale distributivo della raccolta del comparto, raffrontata con il dato relativo al precedente esercizio, continua a evidenziare la prevalenza della quota di portafoglio intermediata dalle agenzie, la cui quota di mercato dei premi lordi contabilizzati nei rami è aumentata dal 84,1% al 84,6%.

Gli altri canali sono tutti diminuiti: agenzie in economia e gerenze, dal 2,6% al 2,2%; altre forme di vendita diretta, dal 4,1% al 3,9%; sportelli bancari, dal 1,3% al 1,2%. Soli i broker hanno migliorato l'andamento: dal 7,8% al 8,0%.

SETTORE LAVORO - CASSA MALATTIE

Dopo la definizione degli Statuti dell'Ente bilaterale e della Cassa avvenuta in data 17 marzo 2004 e successivamente approvata dall' Esecutivo Nazionale il 22 aprile 2004, la competente Commissione, guidata dal collega Enzo Andrei, sotto la responsabilità del Vice Presidente vicario Giovanni Metti, si è incontrata con l'INPS - Direzione Nazionale di Roma - per approfondire le modalità e le condizioni atte a definire l'apposita convenzione, come previsto dalle norme di legge.

A seguito di questo incontro in data 03/05/04 abbiamo inoltrato ufficialmente la richiesta sottoscritta da tutte le parti firmatarie del contratto. Successivamente, dai primi di settembre ad oggi, abbiamo costantemente monitorato e sollecitato l'iter per la definitiva approvazione, incontrandoci nuovamente a fine settembre con un dirigente dell'Area rapporti e convenzioni dell'INPS. Lo stesso è stato sollecitato a dare seguito alle nostre istanze nel più breve tempo possibile.

Nell'occasione è stata nuovamente consegnata un'ulteriore copia della nostra istanza, ricevendo l'affidamento che i tempi necessari per la definizione della convenzione dovrebbero esaudirsi entro la fine dell'anno in corso. Al riguardo abbiamo avuto conferma

dall'INPS che "questa volta" la pratica è stata definitivamente inoltrata in data 18 ottobre u.s. al Ministero del Lavoro, per avere il parere di rappresentatività delle OO.SS. istanti firmatarie.

Nel contempo, anche in considerazione della lungaggine cronica della pubblica amministrazione, abbiamo provveduto a interessare esponenti politici perché ci siano di supporto per la migliore e più rapida conclusione possibile.

Come ben sapete, per poter dar corso agli scopi e all'attuazione del trattamento assistenziale di questo importante strumento, che è di grande utilità per l'intera categoria, è indispensabile definire l'apposita convenzione per l'affidamento all'INPS del Servizio di riscossione dei contributi per l'assistenza contrattuale, così come previsto dal CCNL in corso.

Previagens

Per quanto riguarda l'iter per confluire nel Fondo Pensione Anagina, così come concordato con le OO.SS. e con i Rappresentati dell' Angina, dobbiamo evidenziare che i tempi di intervento e di necessario raccordo non sono dei più celeri. Infatti, i tecnici incaricati dal Consiglio di amministrazione provvisorio di Previagens hanno già consegnato tutte le proposte di modifica da apportare al loro Statuto per arrivare all'unificazione concordata (vedi verbale Accordo del 17 marzo '04). Testo che una volta concordato e approvato dal nostro Esecutivo dovrà essere presentato alla Covip per avere la necessaria e definitiva autorizzazione a operare.

Nel corso dell'ultimo incontro con i rappresentanti del Fondo Angina, ci sono state date assicurazioni su di una veloce e definitiva conclusione della vicenda. Il tutto si dovrebbe, anche in questo caso, concludere entro il corrente anno.

La competente Commissione lavoro, inoltre, sta attentamente valutando di concerto con le OO.SS. dei dipendenti tutta la materia inerente la legge Biagi, con particolare riguardo ai collaboratori assicurativi allo sviluppo (produttori di agenzia). Teniamo a precisare che tutta la materia è in fase di studio e che, una volta definita, sarà sottoposta agli organi del Sindacato per la opportuna valutazione.

Siamo in attesa, infine, di ricevere la piattaforma contenente le richieste delle OO.SS. dei dipendenti relativa al rinnovo del CCLN dei dipendenti di agenzia in appalto, che dovrebbe prendere avvio all'inizio del prossimo anno.

AREA INDENNITA' RIVALSA e PROVVISORI

Dopo l'approvazione del nuovo Accordo 2003, si sono tenute due riunioni della Commissione Tecnica Indennità e Rivalsa, coordinata dal responsabile di Esecutivo, il collega Vittorio Zenith.

Dopo una prima riunione interlocutoria, nel secondo incontro l'ANIA ha inteso precisare che le indicazioni emerse dalle compagnie associate comportano una ipotesi indennitaria che riguardi comunque i nuovi rapporti agenziali (quelli con anzianità zero) e che quindi tale ipotesi non dovrebbe comunque regolamentare i mandati tuttora in essere.

Dopo approfondite e dettagliate discussioni, la Commissione ha incontrato oggettive e notevoli difficoltà di sostituzione di un meccanismo di conteggio indennitario quale quello attuale.

I componenti SNA hanno sottolineato la necessità che la composizione dell'IFM abbia come presupposto una semplificazione, con un conteggio basato su un dato certo e quindi derivante da un'unica variabile. Tale variabile potrebbe essere costituita dal dato "incassi agenziali". Il Sindacato ha inoltre riaffermato la necessità che l'ANIA individui una quota di "indennizzo" annuo di fedeltà all'agente subentrante, accantonabile e non ripetibile.

Le Parti hanno fissato un successivo incontro allorché sarà predisposta un'analisi statistica articolata e relativa a molte IFM di molte compagnie, così come richiesto fortemente dai componenti SNA.

AREA RAPPORTI AGENTI /BROKER

La Commissione, coordinata dal responsabile dell'Esecutivo Nazionale, il collega Vittorio Zenith, ha discusso in particolare le recenti sentenze che in sede giudiziaria la nostra Categoria ha conseguito in materia di appalti pubblici, in riferimento alla manifesta illegittimità della cosiddetta "clausola broker".

Conclusioni che, di fatto, determinano uno spostamento sensibile a nostro favore di tutta la materia, e che ora condizionano le Amministrazioni pubbliche a riportare il rapporto con i broker nel loro alveo istituzionale, attraverso bandi di gara non più penalizzanti economicamente e professionalmente per gli Agenti.

Si ritiene pertanto, alla luce di questi cambiamenti, di chiamare tutta l'organizzazione dello SNA, attraverso le sezioni Provinciali, a una azione di sensibilizzazione su tutto il territorio. Questa azione deve essere articolata e indirizzata particolarmente verso le Amministrazioni pubbliche e la magistratura amministrativa, la quale deve ricevere comunicazione delle violazioni eventualmente compiute dalle singole Amministrazioni pubbliche. In tal senso si ritiene altresì necessario dare riscontro a queste problematiche aprendo con l'ANIA un tavolo di confronto, per una maggiore e diffusa partecipazione alla tassazione dei rischi negli Enti pubblici.

Ulteriore questione, di cui si è discusso approfonditamente, è quella dell'inoltro alle Procure regionali della Corte dei conti di un esposto, predisposto dall'avvocato Tamborra e inviato dalla Direzione dello SNA, che riprenda la precedente iniziativa del 1996 e che solleciti un intervento della magistratura competente.

Per quanto riguarda i rapporti con l'Associazione dei broker, il Sindacato ha ricevuto lo scorso 21 settembre 2004 una missiva dell'AIBA con la quale veniva diffidato dal continuare l'opera di tutela della figura dell'agente nel comparto degli Enti pubblici, stante una presunta azione denigratoria nei confronti della Categoria dei broker.

Tale pretesa giuridicamente e sindacalmente inaccettabile è stata fermamente respinta dal Sindacato, con motivate argomentazioni sulla assoluta correttezza della nostra posizione, confermata tra l'altro dall'orientamento giurisprudenziale più recente.

Nell'ambito dell'argomento rapporti agenti/broker si è anche provveduto a richiedere un parere pro-veritate a un autorevole esponente legale del settore, al fine di ottenere un approfondimento, ove possibile, su alcuni punti di fondo.

Tali delucidazioni consentiranno di ottenere maggior certezza su aspetti fondamentali per una maggiore tutela degli Agenti di assicurazione, definendo i limiti e i confini per una equa e dignitosa collaborazione nei rapporti tra la categoria agenziale e quella di brokeraggio, chiarendo proprio gli ambiti di operatività di ciascuno.

TUTELA LEGALE ISCRITTI

Anche per quest'anno la polizza di tutela legale stipulata dallo SNA con la compagnia ARAG ha permesso la miglior protezione nei confronti di quei colleghi, iscritti allo SNA, che hanno avuto la necessità di difendersi in sede civile, sia in veste di attori, sia di convenuti.

Nel 2004 sono stati attivati, fino ad oggi, una settantina di sinistri. Rispetto agli anni precedenti si è notata una leggera riduzione del numero dei sinistri totali, con un calo maggiore per quanto riguarda quelli attivati a seguito di controversia con la compagnia mandante.

Ciò evidenzia l'interruzione di un trend che negli ultimi anni ha visto una crescita esponenziale e ininterrotta dei sinistri, e denota in particolare che quest'anno si è stabilizzato il contenzioso con le compagnie. Probabilmente anche grazie all'entrata in vigore del nuovo Accordo Nazionale Agenti 2003 che, da questo punto di vista, ha costituito e costituisce uno strumento di certezza per gli Agenti.

Tale tendenza, se confermata anche per il futuro, potrebbe consentire un miglioramento nelle condizioni della polizza stessa e la prosecuzione di un servizio che i colleghi, negli ultimi anni, hanno particolarmente apprezzato.

Durante l'anno si sono avuti gli usuali incontri con lo staff commerciale e tecnico dell'ARAG, con lo scopo di ottimizzare il rapporto di servizio per i colleghi iscritti e migliorare il rapporto costo/prestazione.

AREA FONDO PENSIONE e CPA

La Commissione ha valutato la necessità di procedere con rinnovato impegno a un aumento qualitativo e quantitativo della comunicazione agli iscritti con il fine di ottimizzare le possibilità di soluzioni previdenziali per gli agenti.

Con il prossimo approntamento globale dell'archivio degli Agenti iscritti alla Prima sezione dell'Albo, che verrà costantemente aggiornato e implementato, sarà possibile utilizzare la leva della previdenza integrativa anche nell'ottica di un aumento numerico degli associati.

Nell'incontro, il collega Lucio Modestini ha anticipato la prossima predisposizione di strumenti informatici disponibili su internet al sito www.fonage.it, con la possibilità immediata di strutturare simulazioni pensionistiche diversificate in funzione di versamenti aggiuntivi.

FORMAZIONE

In merito all'area Formazione, coordinata dal componente dell'Esecutivo Nazionale Roberto Curti, è stato predisposto un catalogo di corsi indirizzati sia agli Agenti sia ai produttori e impiegati di agenzia, che permette di scegliere tra

- corsi “generalisti” on-line, erogabili via internet e quindi in orari e in luoghi a scelta del singolo fruitore;
- corsi “specifici a pacchetto” tradizionali, in aula, da organizzarsi localmente;
- corsi “mirati” su specifiche esigenze (anche eventualmente creati per una singola agenzia), strutturabili in accordo con società consulenti.

Il catalogo verrà presentato dal responsabile di Area nel suo intervento.

Con questo sistema ogni iscritto potrà valutare il tipo di percorso formativo da offrire alla sua rete, o ai suoi dipendenti, in base alle più varie esigenze formative e con le differenti tipologie di costi.

È a buon punto lo studio di fattibilità della “scuola di formazione per quadri sindacali”, che avrà il fine di consentire una formazione sindacale di chi sul territorio, nelle Provinciali, si trova ad affrontare la vita sindacale quotidiana e ha la necessità di disporre di uno strumento formativo agile, sempre utilizzabile e di facile fruizione. Sarà disponibile on-line, ed è stata individuata la piattaforma informatica che offre le migliori garanzie di efficienza e riservatezza e di cui si stanno valutando i costi economici. Si tratta di un sistema estremamente semplice, intuitivo, adatto anche a chi non ha mai avuto dimestichezza con il computer o non ha il tempo (e la voglia) di diventare un esperto informatico.

La stessa piattaforma potrebbe essere utilizzata anche dalle Provinciali per comunicare con i propri iscritti e in tempo reale, ogni tipo di informazione inerente la vita sindacale.

RAPPORTI CONFCOMMERCIO

L'area dei rapporti SNA-CONFCOMMERCIO/ASCOM, seguita dal responsabile dell'Esecutivo Nazionale Francesco Pavanello, si incentra essenzialmente su due direttrici, ovvero i rapporti istituzionali con SNA-CONFCOMMERCIO sul versante nazionale, e quelli tra le Sezioni Provinciali SNA e le rispettive ASCOM dislocate sul territorio.

A livello istituzionale, i rapporti con Confcommercio sono senz'altro soddisfacenti. Va ricordato infatti che, anche grazie alla presenza del collega Adelmo Matteocci nel Consiglio Generale della Confederazione in rappresentanza della categoria degli agenti, in diverse circostanze il Sindacato ha potuto affrontare e risolvere situazioni di “*emergenza*” con il determinante supporto politico della Confederazione. Ciò è avvenuto, per esempio, con riferimento alla soluzione della problematica relativa all'inquadramento previdenziale e fiscale dei Produttori di 3° e 4° gruppo, attraverso l'approvazione di una specifica norma nella Finanziaria 2004, che ha previsto l'inquadramento previdenziale nella gestione commercianti e l'abrogazione del minimale contributivo.

L'impegno e l'attività del collega Francesco Pavanello si sono perciò concentrati sulla realizzazione, in sede locale, del progetto complessivo di rafforzamento dei rapporti tra le Sezioni provinciali SNA e le rispettive Ascom, riassunto nelle *Linee guida* diramate alle stesse Sezioni provinciali Sna con circolare – Prot. 116 - giugno 2002.

In attuazione di detto progetto, diverse Sezioni provinciali hanno realizzato accordi con le rispettive Ascom. In altre realtà locali, invece, non si è potuto giungere, per il momento, alla conclusione di un accordo soddisfacente per l'indisponibilità delle Ascom a recepire le giuste istanze del Sindacato, soprattutto per quanto attiene gli aspetti economici e contributivi dell'iniziativa. La situazione a livello locale, dunque, è in netto miglioramento anche se, in alcuni casi, presenta profili di criticità che auspichiamo possano essere risolti attraverso una maggiore disponibilità delle Ascom alla piena realizzazione del progetto.

Sarà cura del Responsabile di area continuare l'opera di sensibilizzazione in questo senso. Il Sindacato è convinto, infatti, che la piena realizzazione dello stesso porterà beneficio a tutta la categoria, sia in ambito nazionale per il raggiungimento degli obiettivi di carattere generale, sia per il maggior peso e la maggiore visibilità del ruolo dell'agente nelle istituzioni locali.

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

AREA NUOVI ISCRITTI

Il Gruppo di lavoro, coordinato dal responsabile di area Francesco Pavanello e composto da Giovanni Cozzarizza, Claudio Demozzi, Oreste Masola di Trentola e Pietro Melis, ha proseguito la fase di analisi e di studio sulle cause che vedono il numero di iscritti al Sindacato, seppur in costante aumento negli ultimi anni, non incrementare in modo così significativo come noi vorremmo.

Attualmente, infatti, gli iscritti alle associazioni sindacali superano di poco il 30% del totale degli agenti in attività.

Per arrivare all'ambizioso obiettivo di almeno 10.000 iscritti nell'arco del prossimo triennio, servono nuovi strumenti operativi, anche di tipo informatico per raggiungere, a costi accessibili, tutto il bacino di utenza rappresentato dai 22.500 agenti.

Come confermato anche da un recente e pregevole sondaggio svolto dalla Regionale del Friuli Venezia Giulia, fra tutti gli agenti della Regione - iscritti e non al Sindacato - occorre considerare i nostri colleghi non iscritti come *clienti* da avvicinare e tentare di conquistare giorno per giorno.

Oggi, le strutture centrali e periferiche del Sindacato, molto spesso, ignorano il bacino di utenza rappresentato dai non iscritti. E ciò non per cattiva volontà, ma per carenze tecniche che impediscono un utilizzo efficiente della Banca dati del Sindacato.

Sarà pertanto necessario, previa verifica e approvazione da parte dell'Esecutivo Nazionale, realizzare un *Progetto* che disponga l'integrazione della Banca dati del Sindacato con quella dell'ISVAP.

Le linee generali di tale progetto, a conclusione dei lavori della Commissione, verranno illustrate e sottoposte all'esame dell'Esecutivo Nazionale per le opportune e doverose valutazioni.

Com'è agevole intuire l'area dei Nuovi Iscritti - unitamente al mantenimento dei vecchi - rappresenta per il Sindacato la "sfida" da vincere per il futuro della nostra organizzazione e della categoria che essa rappresenta.

AREA TERRITORIO e NAS

Cari Colleghi, finalmente il muro psicologico dei 7.000 iscritti è stato abbattuto! L'incessante lavoro della Commissione Territorio-Nas, 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, coordinati dal componente dell'Esecutivo Nazionale Alfonso Peccio, ha dato i frutti sperati. Il loro impegno e la disponibilità di Voi tutti hanno permesso al nostro Sindacato di tagliare questo importante traguardo.

Ma non è questo l'unico risultato utile della commissione. Sono da considerare anche le partecipazioni alle assemblee provinciali, ai comitati regionali, e il supporto fornito nella organizzazione di incontri e convegni a vari livelli.

Inoltre, tenuto conto delle nuove norme di imminente attuazione, (il Codice delle Assicurazioni e Direttiva comunitaria) la commissione, in collaborazione con la direzione del Sindacato e la struttura tutta, si è messa già al lavoro per organizzare, in tempi necessariamente brevi, un giro di conferenze-incontri-dibattiti, con la consulenza anche di esperti delle varie materie, da tenersi a livello regionale o interregionale, onde consentire a tutti i nostri iscritti di capire i vari meccanismi attuativi delle nuove norme.

Ovviamente queste iniziative, che per la loro peculiarità dovranno essere coordinate dalla commissione in tandem con la struttura, ci permetteranno di incontrare anche i colleghi ancora non iscritti. I quali potranno trovare in questo, come in altri servizi offerti dal Sindacato, una valida ragione per entrare nella nostra sempre più grande famiglia.

Ancora una volta possiamo affermare che la presenza sul territorio è un elemento qualificante dell'intera attività sindacale. Questa commissione, al pari delle altre, merita il ringraziamento di tutti per la dedizione e i risultati raggiunti. Così come un plauso deve essere indirizzato a quei Presidenti provinciali che hanno saputo stimolare e integrare la capacità operativa dei componenti la commissione stessa.

Sul terreno dell'assistenza sindacale (NAS), fortunatamente il nuovo Accordo ha dato, soprattutto in riferimento alle giuste cause strumentali, i risultati sperati. Infatti questo tipo di revoche è, nei numeri, drasticamente calato. Restano ancora da gestire le revoche ad nutum che, nel 2004 che sta per chiudere, hanno avuto ancora un ruolo di rilievo, seppur minore rispetto al 2003.

Certamente, se pur soddisfatti del lavoro svolto, e considerando il particolare e proficuo momento dei rapporti con le nostre tradizionali controparti, non dobbiamo assolutamente abbassare la guardia. Dobbiamo cercare di cogliere ogni elemento positivo per il futuro della nostra categoria.

SETTORE LEGALE

Al fine di assicurare la miglior tutela possibile di fronte alle più disparate problematiche che si sono presentate, l'attività dell'area Legale dello SNA ha comportato una continuativa assistenza ai colleghi, mediante consulenze specifiche con pareri scritti e verbali.

Quest'anno è stato anche caratterizzato da una particolare attività di consulenza mirata ad affrontare e risolvere le prime questioni derivanti dall'entrata in vigore e dall'applicazione del nuovo Accordo nazionale agenti. Ci si riferisce, in particolare, ai tantissimi quesiti relativi alla cessazione del rapporto per limiti d'età; alla nuova disciplina dei recessi di mandato agenziale; alle novità concernenti i mandati intestati a società, variazioni dei soci, ed effetti conseguenti; liberalizzazione del portafoglio. Al riguardo segnaliamo un'interessante ordinanza del Tribunale civile di Bari, depositata il 21 luglio 2004, con cui il Giudice ha riconosciuto, nella fattispecie, l'efficacia reale del preavviso in servizio e soprattutto, ha censurato il fatto che la compagnia non ha permesso all'agenzia di completare la trattativa, per la sostituzione del delegato assicurativo giunto al limite d'età, nei termini (90 giorni) previsti dal primo comma dell'art. 2 bis del nuovo Ana.

Nell'ambito dei rapporti tra agenti e broker nella partecipazione alle gare a evidenza pubblica, e in particolare al principio secondo cui in tali fattispecie il compenso al broker stesso grava sul soggetto che gli ha commissionato l'attività (cioè l'Ente), il Tar Puglia, con la sentenza numero 4306 del 22 giugno 2004, riconfermando l'orientamento del Consiglio di Stato, afferma che *"il contratto col quale l'amministrazione affida il servizio di consulenza e collaborazione assicurativa, riconducibile nell'ambito del contratto di brokeraggio, deve considerarsi oneroso, attraverso un caricamento nel premio assicurativo della provvigione del broker; sicché esso è assoggettato ai criteri di aggiudicazione di cui al decreto legislativo 17 marzo 1995 numero 157"*. Inoltre i giudici pugliesi sottolineano che *"l'opzione per la natura onerosa del contratto intercorrente tra l'Amministrazione resistente e la controinteressata permette poi di concludere per l'illegittimità della deliberazione di aggiudicazione a trattativa privata"*.

Il Sindacato sta seguendo la problematica con una specifica assistenza, fornendo caso per caso pareri legali e collaborazione, al fine di garantire ai colleghi la miglior difesa in presenza di bandi di gara predisposti dagli Enti pubblici che impongono all'agente, vincitore della gara, la remunerazione del broker. A titolo esemplificativo citiamo l'intervento che da ultimo lo SNA ha prontamente effettuato, inoltrando all'AIBA una ferma risposta in merito a un atto di diffida ricevuto dall'Associazione dei broker.

Ricordiamo anche che, in seguito alla sentenza favorevole di 1° grado emessa dal Tribunale di Roma, la liquidazione coatta della compagnia Tirrena ha restituito alla Cassa di previdenza agenti le somme relative ai conti individuali degli ex agenti Tirrena. Infatti, nonostante la sentenza favorevole, comunque appellata dalla liquidazione coatta, l'iter per la definizione della vertenza è stato complesso, e ha richiesto anche l'intervento dell'Isvap.

In ordine invece alle numerose pronunce favorevoli alla categoria sulla insussistenza della giusta causa in recessi da parte delle compagnie, citiamo da ultimo la pronuncia del Tribunale di Roma numero 5477 del 17 marzo 2004. I giudici, nella fattispecie, hanno riconosciuto l'insussistenza della giusta causa nel caso di un'irregolarità considerata *"del tutto episodica ed anzi eccezionale rispetto sia alla durata del rapporto di lavoro sia in ragione del complessivo volume di affari"* dell'Agenzia e che non ha comportato per la

Compagnia "alcun pregiudizio economico". Peraltro il Tribunale, in tale fattispecie, ha ritenuto il recesso completamente immotivato anche ai sensi dell'art. 12 bis.

SETTORE FISCALE

Come sempre accade la scadenza di fine anno rappresenta il momento dell'approvazione definitiva della legge finanziaria. Dal punto di vista fiscale, pertanto, possiamo tranquillamente affermare che l'anno deve ancora completarsi con il tassello più significativo.

Ciò premesso possiamo inizialmente focalizzare la nostra attenzione su due argomenti prioritari: il primo è lo studio di settore SG 91 U, già utilizzato dalla categoria per la dichiarazione dei redditi anno 2004; il secondo è la "*pianificazione fiscale concordata*" - detta pfc- che diventerà operativa (salvo imprevisti) con l'approvazione della manovra 2004, ma che possiamo già parzialmente conoscere tramite le anticipazioni di stampa.

E' sicuramente troppo presto poter dare un giudizio generale sul nuovo strumento adottato dall'amministrazione finanziaria per la determinazione presuntiva dei redditi; ci troviamo ancora nella fase cosiddetta "*sperimentale*". Possiamo però affermare che la maggior incongruenza caratterizzante i parametri precedentemente in vigore - provvigioni a subagenti (o a terzi) da indicare secondo le istruzioni ministeriali nei costi per acquisti di servizi anziché nei costi per la produzione di servizi, come da tesi SNA, è stata superata dall'attuale formulazione dello studio di settore. Il nuovo strumento, andando a sommare le risultanze delle due voci, rende, di fatto, ininfluenza la casella di collocazione di detti costi. L'osservanza della tesi SNA consentiva, quando si applicavano i parametri presuntivi del reddito, di abbassare sensibilmente il livello della congruità.

Passando da una disposizione in vigore a quella che diventerà presumibilmente, evidenziamo che nella attuale bozza di finanziaria è contenuto un apposito articolo dedicato alla "*pianificazione fiscale concordata*". Detta proposta che rappresenta la naturale evoluzione del concordato preventivo biennale, dovendo negli intenti dell'amministrazione finanziaria garantire un'ampia adesione dei contribuenti, potrebbe contenere delle agevolazioni tali da renderlo maggiormente conveniente rispetto alla precedente formulazione. Da quello che è possibile desumere sembra che l'agenzia delle Entrate invierà ai contribuenti un'offerta di definizione del reddito per il triennio 2005/07, lasciando poi agli stessi la facoltà di aderire entro i 30 giorni dal ricevimento della proposta. L'offerta, che avrà come base di partenza le risultanze degli studi di settore, se accettata, dovrebbe sia ridurre sensibilmente il pericolo di verifiche, sia consentire una tassazione agevolata per il prelievo sull'imponibile eccedente quello proposto.

Ovviamente, entrambe le problematiche continueranno a essere seguite con attenzione dagli uffici di direzione e dai consulenti dello SNA.

Dopo il rapido accenno ai due argomenti definiti prioritari, riteniamo importante citarne altri due che, sicuramente, destano particolare e generale interesse per la categoria: l'indennità di fine mandato esente da *Irap*, e il contenzioso con l'Enasarco relativo all'assoggettamento dei subagenti al pagamento del contributo previsto da detto Ente.

Riferendoci all'esenzione *Irap* di cui sopra, possiamo evidenziare che il Sindacato - che continua a considerare l'indennità di fine mandato un componente straordinario di reddito

- si è più volte recato presso gli uffici finanziari di Roma, fiducioso di poter definire la tematica a breve e in termini favorevoli per la categoria. Purtroppo i cambiamenti a livello ministeriale verificatisi negli ultimi mesi hanno contribuito a dilatare i tempi necessari per giungere a una definitiva interpretazione del problema.

Riguardo alla problematica Enasarco, che trova ospitalità anche in uno spazio dedicato al fisco ma che fiscale non è, possiamo dire che per il momento le ispezioni sono limitate a zone circoscritte, ma non possiamo escludere che, in un prossimo futuro, tali accertamenti assumano portata più ampia. Essendo complessa la procedura da attivare in caso di verifica, e in alcuni casi anche diversificata, consigliamo di contattare gli uffici di Milano per un'analisi personalizzata della casistica. Il Sindacato ha già attivato tutti i canali a sua disposizione per una soddisfacente soluzione del problema, promuovendo anche cause pilota tuttora pendenti presso il tribunale di Roma.

COMMISSIONE SUBAGENTI

La mancanza di una regolamentazione normativa collettiva del rapporto fra agenti e subagenti poteva sembrare, fino a qualche tempo fa, un punto di forza per la nostra categoria. In realtà bisogna ammettere che ultimamente un rapporto disciplinato da un semplice contratto di subagenzia individuale comincia ad avere alcuni limiti, determinando uno stato di incertezza.

La stessa recente *querelle* tra la Fondazione Enasarco e le categorie degli agenti e dei subagenti, nasce proprio dalla mancanza di una netta definizione dei contorni di una professione quale è quella di subagente: le ingiustificate assimilazioni giuridiche avanzate dalla Fondazione altro non sono state, in questo caso, che pretestuose pretese che sfruttavano le *defaillances* del sistema.

Il repentino evolversi delle regole del mercato assicurativo; l'emanazione di nuove leggi tendenti a riformare il mercato del lavoro e ridefinire, in particolare, l'attività di intermediazione e la regolamentazione degli intermediari tutti; le ultime circolari dell'ISVAP che, in nome del consumatore, impongono una formazione certificata e un controllo della rete commerciale agenziale; la tendenza a sviluppare la previdenza complementare; sono tutti fenomeni che hanno richiesto e continuano a richiedere allo SNA grande attenzione.

Ora, con l'emanando Codice delle Assicurazioni, ormai definito anche nel capitolo VIII relativo all'intermediazione, si individuano con chiarezza tutte le figure degli intermediari che caratterizzeranno il futuro sistema distributivo. Difatti, il Testo unico esige che tutti i canali distributivi e tutte le attività di intermediazione siano regolamentate secondo le medesime condizioni, per evitare ogni possibile distorsione della concorrenza, oggi rilevabile e riconducibile alle differenti modalità distributive.

L'impegno del responsabile dell'Area subagenti, il collega Sergio Risolo, è rivolto, pertanto, al monitoraggio e allo studio politematico del complesso quadro sin qui accennato, allo scopo di poter dare il prima possibile soluzioni adeguate a un problema che avanza a gran velocità e che richiede regole certe, semplici, coerenti e tese a migliorare in generale il complesso sistema distributivo italiano.

CONCLUSIONI

Quanto fin qui descritto è soltanto una parte del lavoro svolto dai componenti dell'Esecutivo Nazionale. La restante, essendo configurabile nell'ordinaria amministrazione relativa all'attività giornaliera a favore dei colleghi, non può trovare spazio nella presente relazione. Pur tuttavia, è un dato di fatto considerevole di cui si deve tener conto nella valutazione complessiva dell'operato dell'Organo di governo della nostra istituzione.

Anche il solo aspetto inerente l'organizzazione strutturale della nostra associazione, riveste una grandissima importanza. Vi potremmo parlare, infatti, dei risultati conseguiti sotto il profilo economico che hanno riportato ordine e linearità nella gestione. E ciò dopo le non poche peripezie, soprattutto in seguito alla vicenda Snafin. Ma questo, a ben vedere, non può che ascriversi a un mero atto dovuto da parte di chi si è assunto le responsabilità del governo del Sindacato.

E' nostra ferma convinzione che, seppur con un occhio al passato, si debba costantemente puntare lo sguardo verso il futuro, lasciandoci alle spalle tutto ciò che di negativo abbiamo dovuto affrontare e risolvere.

La nostra visione è ora proiettata verso la definitiva unità della categoria. E su questo grande obiettivo intendiamo metterci in gioco insieme a tutti Voi.

All'inizio di questa relazione Vi abbiamo parlato dei grandi temi e dei grandi problemi che la categoria tutta deve e dovrà affrontare e risolvere.

Tutto ciò sarà alla nostra portata soltanto con una grande e inflessibile unità d'intenti: sia da parte dei Gruppi Agenti, sia delle associazioni generaliste.

Ai Gruppi Agenti chiediamo la stretta osservanza delle determinazioni e degli indirizzi impartiti dal Sindacato, ben sapendo che gli stessi sono chiamati a formare le linee politiche che li hanno determinati e che li determineranno nel prossimo futuro. I Gruppi Agenti sono a tutti gli effetti integrati nella nostra istituzione, i nostri iscritti sono anche i loro iscritti e pertanto, a nostro modo di vedere, esiste una perfetta e completa assonanza di interessi da difendere sotto il profilo economico e dei principi.

Il Sindacato è sempre stato presente quando, anche per circostanze minimali, i Gruppi Agenti hanno richiesto il suo apporto. Ossequioso alle loro dirette prerogative afferenti le loro peculiarità aziendali, ma determinato e preciso quando si è trattato di far osservare gli indirizzi che sono alla base della sua politica complessiva.

Allora, cari Colleghi, se vogliamo riportare ordine e soprattutto reddito alla nostra categoria, non possiamo che parlare con un'unica voce: forte, decisa e autorevole!

Tutti, quindi, sono chiamati al dibattito interno avendone pieno titolo e diritto: ma poi tutti debbono osservare le regole comuni, senza tentennamenti o pericolose deviazioni, come purtroppo qualche volta accade.

Nonostante gli inevitabili momenti di incomprensione, che talvolta possono pur accadere, il Sindacato non intende in alcun modo essere il burbero gendarme a guardia della ortodossia sindacale. Piuttosto, il Sindacato sa di essere e intende essere il fratello maggiore che concorre alla soluzione dei problemi generali, ma anche alle particolarità aziendali della categoria.

Certamente tutto questo sarebbe molto più facile se la nostra Categoria, una volta per tutte, ritornasse ad avere un'unica associazione generalista.

Nel corso di questa relazione Vi abbiamo parlato, ricordando la ratifica dell'Accordo Imprese Agenti 2003, della revisione del Codice delle Assicurazioni, della recentissima modifica della Circolare Isvap n. 533/D. Vi abbiamo parlato di come il Sindacato sia intervenuto, e di come si siano potuti conseguire risultati che noi giudichiamo nettamente positivi.

Orbene, in questi delicati e importanti passaggi, abbiamo costantemente avuto al nostro fianco i colleghi dell'Unapass che, in maniera unitaria, hanno fatto fronte comune condividendo la linea politica adottata, come frutto di reciproche intese.

In tal modo abbiamo tolto alle nostre controparti e ai nostri interlocutori istituzionali ogni intento di giovare del “*divide et impera*”, come tante volte accaduto nel passato. Abbiamo dato una grande dimostrazione di unitarietà di intenti che è stata la nostra più grande forza e credibilità.

In altri momenti, chi Vi parla, si è dilungato nel ricordarVi l'immenso valore dell'unità della categoria. Di come i colleghi ex CSA abbiano avuto modo di integrarsi alla perfezione nella nostra associazione, sia come semplici iscritti, che come componenti dei vari Organi di governo del sindacato.

Ciò ha dato al nostro sindacato nuovi stimoli, ulteriore forza e una più grande efficacia che si è poi tradotta in risultati concreti, come tutti Voi potete constatare.

Pensiamo, allora, cosa potrebbe significare se anche i colleghi di Unapass ritornassero in un'unica grande associazione.

Noi annettiamo un grande valore a questa possibilità! Con essa si concluderebbe un lungo cammino a ritroso, che in un dato momento della nostra storia, aveva portato l'associazionismo di categoria sull'orlo del baratro.

Orbene, non è nostro intendimento affrontare questo dibattito congressuale armati di sole enunciazioni, seppur accattivanti e di sicuro effetto. Pensiamo invece che sia giunto finalmente il tempo di passare a fatti concreti. Come si dice in termini lessicali più appropriati: occorre arrivare a fatti concludenti.

Come in precedenza accennato, nell'ultimo periodo la collaborazione tra le due associazioni è stata veramente intensa, trovandoci quotidianamente impegnati sui grandi temi che interessano il futuro della Categoria.

Insieme abbiamo continuato ad approfondire e analizzare la possibilità di individuare le possibili e future strutturazioni dell'agenzia di assicurazione. In questo contesto, abbiamo approfondito anche il nostro mai abbandonato progetto relativo alla revisione del sistema di esclusiva che ci lega alle imprese.

Abbiamo così, pian piano, verificato che le rispettive posizioni sul plurimandato si erano notevolmente avvicinate, fino ad arrivare, quasi, a convergere in un unico punto di vista.

Dobbiamo rilevare, con onestà, che tuttora esistono ancora delle differenziazioni su vari temi, ma questo afferisce al normale confronto di idee che si verifica in ogni contesto dove si discute di politica associativa.

Ci preme sottolineare, in questo particolare contesto, che è nostra intenzione sostenere con forza, nella discussione con l'ANIA, le nostre tesi concernenti la modifica dell'esclusiva attualmente esistente. Tutto ciò per dare la possibilità, per chi intenda avvalersene, di impostare un nuovo modello di impresa/agenzia più attinente alle proprie peculiarità e più rispondente ai bisogni del cliente/consumatore.

Con ciò, il processo di liberalizzazione del mercato assicurativo troverebbe il suo naturale compimento, liberandosi di tutte le restrizioni concorrenziali che ancora lo affiggono.

Ebbene, constatato quanto fin qui evidenziato, è risultato quanto mai naturale riprendere il mai abbandonato dibattito sull'unità della Categoria. Quindi, ci siamo dati intesa per imprimere un concreto slancio per individuare un percorso utile a questo nobile fine.

Nei giorni scorsi, presso la sede dell'Unapass, i vertici delle due organizzazioni sindacali si sono incontrati per delineare concretamente un percorso che, dopo aver valutato nel modo più appropriato le varie opportunità possibili, porti a una definitiva unificazione delle due realtà associative.

Un gruppo di colleghi appartenenti alle due associazioni, peraltro già individuati, si farà carico di studiare le modalità più opportune per rendere il più agevole possibile questo progetto.

I futuri destini della nostra categoria, soprattutto quelli dei nostri giovani colleghi ci spingono ad avere coraggio e spendere ogni energia per il conseguimento di un obiettivo che tutti gli agenti di assicurazione Italiani si aspettano oramai da troppo tempo.

Certamente se vorremo raggiungere risultati apprezzabili al cosiddetto “*Tavolo della distribuzione*” aperto con l'ANIA, con particolare riguardo al tema del recupero della redditività. Se vorremo costruire una nuova piattaforma di Accordo Imprese/Agenti ancora più moderna e più interessante di quanto abbiamo già. Se vorremo dare alla nostra categoria certezze professionali e di dignità imprenditoriale più idonee e più moderne di quelle attuali. Se intenderemo essere ancora attori importanti sullo scenario istituzionale, come fino ad oggi è accaduto.

Allora bisognerà fortemente riflettere su questi temi e agire di conseguenza: nel far ciò bisognerà che tutti si rendano disponibili a tendere la mano, senza pregiudizi e infingimenti, ben sapendo che questo potrà condurre anche a qualche piccola rinuncia.

Non è più tempo di egoismi, o peggio ancora, di ipocrisie e gelosie.

E' giunto il momento delle scelte coraggiose e lungimiranti.

Ma nel mettere in atto tutto questo, ricordiamoci di quanto sia importante la compattezza e la serenità interna della nostra Istituzione: ricordiamoci di come siamo adesso e di come eravamo non tanti anni fa.

Ricordiamoci, soprattutto, di come eravamo considerati dai nostri interlocutori istituzionali e dalle nostre controparti. E vediamo come è considerato adesso il Sindacato.

Ma questo, e lo diciamo per coloro che dovessero dare interpretazione malevole ai nostri assunti, non significa che ognuno di noi non debba manifestare la sua idea, il suo apprezzamento come il suo dissenso. Questo non significa che tutto ciò che è stato fatto e tutto ciò che si intenderebbe fare non possa essere messo in discussione.

Le regole di democrazia interna del nostro Sindacato permettono la più ampia rappresentazione delle diverse idee. Come d'altronde permettono, in ogni circostanza, il cambiamento di linea politica e di chi, quale vertice di Governo, si deve far carico di portarla avanti.

Siamo, comunque convinti per fortuna, che la gran parte dei nostri iscritti lo abbia bene a mente e che si stia regolando di conseguenza.

Ne abbiamo continua conferma a livello personale ogni qualvolta ci si incontra. Accade molto spesso quando ci confrontiamo con i colleghi nelle sedi più disparate, sia in ambito istituzionale del sindacato, sia in quello relativo ai Gruppi Agenti.

Allora, fin quando Voi ci farete sentire il Vostro affetto e ci farete dono della Vostra fiducia, forti di rappresentare una grande istituzione, che a sua volta rappresenta il fulcro della distribuzione nazionale, continueremo a combattere la quotidiana battaglia per dare serenità e benessere a tutti gli Agenti di assicurazione italiani.

Grazie della Vostra attenzione e buon lavoro.