

RELAZIONE DELL'ESECUTIVO NAZIONALE
XXXIX CONGRESSO NAZIONALE
(Riccione, Palazzo del turismo - 22-23-24 novembre 2005)

Care colleghe e cari colleghi, gentili ospiti,

Vi diamo il più cordiale benvenuto e Vi ringraziamo sentitamente della Vostra partecipazione ai lavori del XXXIX Congresso Nazionale del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione.

L'Assemblea generale è il più importante avvenimento che attiene la vita associativa della nostra Istituzione. E' la ricorrenza annuale ove si discutono e si determinano gli indirizzi politico-strategici che interesseranno il destino professionale degli agenti di assicurazione italiani.

E', infine, il consesso dove trova il suo più alto dispiegamento l'esercizio democratico della vita del nostro Sindacato. Qui e qui soltanto, alla presenza dei delegati eletti nelle 117 sezioni provinciali, oltre ai rappresentanti di Gruppi aziendali, avvengono le scelte della più alta importanza: qui si ratificano gli accordi e qui si dà il governo alla nostra istituzione.

Questa sessione, care Colleghe e cari Colleghi, metterà nelle Vostre mani una scelta che per la sua importanza potrà veramente cambiare il futuro dell'intero associazionismo della nostra categoria.

Infatti, oltre alle scelte di cui parlavamo in precedenza, importanti ma perfettamente normali, quali il rinnovo degli Organi istituzionali giunti alla naturale scadenza Voi sarete chiamati a dare l'assenso al progetto di unificazione con L'Unione Nazionale Agenti Professionisti di assicurazione.

Noi siamo fermamente convinti, e lo siamo da molto tempo, che questo progetto debba **"obbligatoramente"** essere portato a compimento.

Ciò nel supremo interesse della categoria degli Agenti di assicurazione italiani, che da noi si attendono scelte coraggiose e lungimiranti. Da noi si attendono che, una volta per tutte, venga posta la parola fine su ogni divisione e che la ritrovata unità rappresenti il trampolino di lancio per dare un'incisiva e determinate svolta al nostro futuro.

Cercheremo, nell'ambito della presente relazione, di darVi il più ampio resoconto dell'attività svolta dagli Organi del nostro Sindacato, nel corso del passato triennio e con particolare riguardo al lavoro svolto nell'ultimo anno. Nel fare ciò dovremo necessariamente ripetere cose già dette e forse anche ampiamente dibattute. Vi chiediamo preventivamente scusa, ma il dovere alla più ampia informazione ci impone di procedere in tal senso.

Riprenderemo, quindi, più in avanti ed in apposito capitolo il tema legato al progetto di unificazione con Unapass informandoVi con dovizia di particolari sugli aspetti complessivi dello stesso.

Nel triennio trascorso l'economia del nostro Paese ha imboccato un tunnel recessivo da cui non riesce ad uscire. A questo dato negativo fa riscontro una situazione politica complessa, con connotazioni di instabilità assai preoccupanti.

Nelle famiglie, ma anche nel sistema produttivo, si è radicata una profonda sfiducia che si ripercuote nella conseguente mancanza di ripresa della domanda di acquisto di beni e servizi e nella pressoché assenza di investimenti produttivi.

Il processo della delocalizzazione della produzione industriale ha bruciato centinaia di migliaia di posti di lavoro, soprattutto nelle aree che nel passato erano state il vanto del sistema Italia. Per il mezzogiorno si accentua ulteriormente il distacco rispetto al centro nord del Paese.

Lo scenario appare altresì preoccupante anche nel resto dei Paesi facenti parte dell'Unione Europea e questo dato accentua ancora di più le preoccupazioni.

Questo scenario non può che segnare negativamente anche lo sviluppo del mercato assicurativo, soprattutto nel settore dei rami danni nel suo complesso. Sia le famiglie che le imprese, strette nella morsa recessiva,

sono fortemente scoraggiate nell'investire danaro nei settori della sicurezza e della previdenza. Nel ramo RCA si assiste, mai come nel passato, ad una spasmodica ricerca del premio più a buon mercato e ciò determina un decadimento della qualità del prodotto e del servizio prestato. In sintesi si può affermare che il vantaggio ottenuto spendendo meno viene vanificato dalla infima qualità, con la conseguente sconfitta di tutti i soggetti interessati.

E' palese come in tale contesto sia divenuto oltremodo problematico gestire l'impresa/Agenzia. E' quindi ancora di estrema attualità il nostro accorato appello e la nostra analisi effettuata nella relazione del Congresso di Montecatini Terme dello scorso anno.

In quella occasione evidenziammo, con una approfondita analisi, lo squilibrio economico delle nostre gestioni economiche derivante da un lungo periodo dove le Imprese avevano scaricato sulle agenzie maggiori oneri amministrativi e commerciali, comprimendo nel contempo le remunerazioni provvigionali.

La crescita del volume dei premi determinatasi nel decennio che va dal 1990 al 2000, aveva fatto sì che questo dato negativo fosse parzialmente "C ma beninteso in misura poco rilevante "C attenuato.

Dagli inizi del 2001 con l'accentuarsi delle difficoltà in precedenza richiamate, si è assistito ad una degenerazione assai marcata e di cui non si intravede nessuna inversione di tendenza.

Questo rilevante problema è stato portato sul tavolo della trattativa sulla distribuzione agenziale aperto con l'Ania, in virtù del protocollo d'intesa di cui all'Accordo 2003. Nel contempo nel marzo di quest'anno abbiamo convocato a Bologna, nell'ambito dell'Assicura Expo, un Forum aperto ai direttivi dei Gruppi Agenti che ha visto una imponente partecipazione. In quel contesto i Gruppi Agenti sono stati chiamati a partecipare attivamente al raggiungimento di questo vitale obiettivo su cui si sono orientati gli sforzi congiunti di SNA ed Unapass.

Dal confronto con l'Ania, la quale ha riconosciuto che le nostre tesi non erano per nulla infondate, ne è uscita una linea politica che tendenzialmente ha messo in condizione i Gruppi Agenti di avanzare richieste tese al riequilibrio economico delle gestioni agenziali.

Laddove questo è stato fatto con convinzione e con tenacia, alcuni risultati positivi ch' ancorchè timidi ed incompleti che sono già stati conseguiti. Si tratta, quindi, di proseguire su questa linea con sempre maggior coraggio e convinzione, forti delle nostre ragioni e della innegabile evidenza dei fatti.

Ci preme ribadire, per questo specifico aspetto, ciò che abbiamo evidenziato nella relazione di Montecatini e ciò che lo Sna e L'Unapass avevano ed hanno il compito di tracciare il solco e di provvedere alla semina, ma il raccolto conseguente è compito primario dei Gruppi Agenti.

Concludiamo l'esame di questo aspetto ricordando a tutti che se è vero che i grandi progetti sulla nostra libertà ed autonomia professionale restano il nostro primo pensiero ed impegno, anche il recupero delle capacità economiche delle nostre gestioni è altrettanto importante e vitale.

Senza grandi visioni e speranze l'essere umano non trova il suo necessario appagamento, ma senza un adeguato sostentamento lo stesso deperisce e muore. E' il compito di tutti noi, quindi, far sì che la nostra professione sia adeguatamente soddisfatta in queste due fondamentali necessità.

Quando, sul finire del 2002, fummo investiti della responsabilità di guidare il nostro Sindacato per il successivo triennio che si sta ora concludendo, era ancora in corso la trattativa per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti 2003. Si è trattato, come già relazionatoVi al momento della sua ratifica, di una trattativa difficile, dura ed estenuante, ma con la ferma determinazione di tutta la categoria l'obiettivo è stato pienamente conseguito.

Con l'Accordo 2003 abbiamo realizzato lo storico obiettivo della paternità del portafoglio agenziale, che mette le basi per un moderno e dinamico modo di svolgere la nostra professione. Abbiamo inoltre apportato numerosi correttivi a tutte quelle carenze che si sono via via manifestate nel tempo negli accordi precedenti. Abbiamo altresì innestato elementi innovativi di consistente portata che hanno permesso di conseguire nuove ed importanti tutele per le situazioni che in passato ci vedevano esposti negativamente a taluni provvedimenti delle Imprese.

Nel suo complesso l'Accordo ha migliorato notevolmente il sistema dei reccesi: basti pensare all'innalzamento

delle penali per il recesso semplice e l'introduzione di una fortissima penale c'è il doppio della penale massima prevista per il recesso semplice nel caso di recesso per giusta causa giudicato immotivato. La modifica dell'art. 2 e l'innesto del 2-bis hanno poi garantito l'intangibilità provvisoria in caso di modifica della compagine sociale inerente la Società agente. Prevedendo nel caso di estinzione della stessa il pagamento della penale e del preavviso che le Compagnie, con norme truffaldine inserite in appendici ad hoc, avevano di fatto escluso.

La stessa penale da pagarsi in caso di recesso del rapporto per il raggiungimento del 65° anno di età, elemento anche questo di assoluta novità, ha determinato un accrescimento delle risorse economiche. A tal proposito, attraverso una opportuna modifica dell'art. 17 dell'Accordo, è stata prevista l'estensione anche ai soci delle società agenziali del diritto al percepimento di questa penale, nei casi in cui l'impresa invochi l'uscita del socio dalla stessa società per il superamento del 65° anno.

All'ordine del giorno del Congresso troverete indicata questa proposta di modifica, sulla quale è necessaria una espressione di voto.

Dovremmo ancora ricordare i passi in avanti effettuati per il versamento degli importi al Fondo pensione, il disgiungimento di quest'aspetto dalla trattativa del rinnovo dell'Accordo, l'introduzione dell'art. 12 ter e via enumerando.

Tutto ciò per dimostrare, ove ce ne fosse ancora bisogno, dei notevoli miglioramenti complessivi ivi compresi quelli a carattere economico, come sopra evidenziato. Si può allora affermare con tutta tranquillità ed evidenza che il Sindacato, insieme ad Unapass, ha già conseguito quel recupero di redditività che era in suo potere operare e si accinge nuovamente a ripetere il risultato su altri importanti campi.

In conclusione è del tutto evidente come ora spetti ai Gruppi Agenti continuare collateralmente su questo tema, incardinando un serrato confronto con le singole imprese tese a recuperare quel che resta per riportare l'equilibrio economico ad un livello sufficientemente accettabile.

Abbiamo ribadito questo concetto in maniera ossessiva data la sua estrema importanza. Questo obiettivo, d'altronde, non può che essere un elemento principe sotto il profilo programmatico della prossima legislatura e non può non trovare un adeguato sostegno da parte di tutta l'Assemblea qui riunita.

Ma il primo ed importante argomento trattato con l'Ania nell'ambito del confronto sul tema della distribuzione e di cui al Protocollo d'intesa dell'Accordo 2003 è stato il tema dell'esclusiva di mandato. Nella sostanza il protocollo prevedeva l'avvio di un serio confronto tra le Parti, per individuare in diverso assetto distributivo con particolare riguardo, appunto, al problema dell'esclusiva.

Detto confronto, come relazionato nel corso della precedente assemblea, si è dispiegato con un certo ritardo rispetto al previsto ed ha visto impegnati i vertici di Sna ed Unapass per un lungo periodo di tempo con grande dispendio di energie.

Due sono stati i motivi che hanno imposto il ritardo lamentato ed hanno fatto sì che la trattativa subisse un notevole rallentamento: il riassetto del vertice dell'Ania e la totale revisione del Capitolo VIII° (il IX° nella stesura definitiva) del Codice delle Assicurazioni.

Sul riassetto del vertice dell'Ania vi è ben poco da dire, in quanto solo nell'aprile del 2004 si è ricomposta la delegazione di trattativa e sono state conferite le deleghe per la distribuzione che tuttora vedono la responsabilità di questo settore assegnata all'A.D. delle Assicurazioni Generali, Dr. Perissinotto.

Nel contempo è iniziata la lunga maratona sulla riscrittura del Codice delle Assicurazioni e ciò in accordo con il Ministro delle Attività produttive, che aveva conferito alle Parti sociali questo importantissimo aspetto.

Vale la pena osservare, in via sintetica, come questo evento abbia una enorme valenza politica: Sna ed Unapass congiuntamente all'Ania hanno potuto dire la loro in una materia di enorme rilievo per il futuro professionale degli Agenti Italiani. Non ci risulta che in nessun altro Paese dell'Unione Europea si sia verificato qualcosa di analogo.

Dobbiamo qui affermare che senza la nostra ferrea determinazione ciò non sarebbe assolutamente avvenuto.

Ognuno tragga le sue conclusioni sul ruolo che la nostra Istituzione ha assunto.

Degli aspetti relativi al contenuto del Codice Vi parleremo in un apposito capitolo, qui ci preme soltanto evidenziare quanti e quali sforzi Sna ed Unapass hanno dovuto affrontare per rimettere in sesto una bozza di legge che appena uscita dal Ministero risultava fortemente penalizzante per la nostra categoria. Vale la pena ricordare che le ultime modifiche al codice sono state apportate a tarda notte del primo di settembre 2005. Il codice è stato approvato dal Consiglio dei Ministri il 2 di settembre successivo!

Abbiamo dovuto seguire passo passo il suo iter presso la Conferenza Stato Regioni, presso il Consiglio di Stato, presso le Commissioni Parlamentari in cui siamo stati auditi ed infine presso il Consiglio dei Ministri. In questo lungo iter tutte le parti che vedevano in gioco i loro interessi hanno lottato strenuamente cercando di avvantaggiarsi sui concorrenti. Brokers, Banche, Poste e Promotori Finanziari sono stati nostri temibili avversari. La stessa Ania ha costituito per noi un problema, in quanto taluni aspetti ci vedevano in forte conflitto.

Alla fine è uscito il testo che oramai conosciamo e che è oramai legge dello Stato. Lo stesso contiene norme innovative che avranno riflessi determinanti sulla nostra professione e che non potevano essere eliminate, in quanto previste dalla Direttiva comunitaria recepita dal Codice stesso.

Collateralmente come dicevamo, nel tempo a disposizione che non è stato molto, è proseguita la trattativa sul Tavolo paritetico della distribuzione e specificamente, oltre al tema della redditività, sulla esclusiva di mandato.

La discussione ha portato alla individuazione di nuovi modelli di esclusiva, da affrontare in via sperimentale, coinvolgendo un congruo numero di agenzie operanti sul territorio nazionale con differenti caratteristiche e dimensioni.

Al termine del periodo di test le Parti sociali avranno la possibilità di trasferire l'esperienza acquisita nella elaborazione dei modelli, nell'alveo del futuro Accordo Nazionale Agenti da disdettare per la scadenza prevista del dicembre 2006.

Tali modelli riguarderebbero da un lato la trasformazione dell'attuale Figura 3, con la previsione di uno spazio di libertà operativa, dall'altro la previsione di un nuovo modello di agente plurimandatario, avente caratteristiche economiche e di tutela leggermente diverse dalle attuali ex Accordo Agenti 2003.

In termini pratici ed estremamente sintetici, lo schema di discussione che le Parti dovranno affrontare, sarà costruito intorno alle seguenti formulazioni:

- la Figura 3 avrà una attenuazione dell'obbligo di esclusiva nei confronti della impresa mandante, con la possibilità per l'agente di sottoporre ad altre imprese i contratti disdettati dall'impresa preponente, i rischi non praticati, i rischi rifiutati dall'impresa e/o dal cliente, i rami non esercitati dalla impresa preponente (la cosiddetta libertà francese).
- La nuova Figura dell'agente plurimandatario, che riguarderà i nuovi mandati, sarà realizzata intorno al minor peso economico che le imprese devono corrispondere per i recessi. Nel complesso si tenderà a calibrare diversamente alcuni pesi economici ora previsti dall'Accordo Nazionale, rendendo fortemente praticabile il ricorso a questa figura.

Le linee operative sopra indicate andranno attentamente affrontate e valutate dal Sindacato, così come fatto durante l'intera trattativa dell'Accordo Nazionale Agenti 2003, al fine di presentare delle soluzioni che garantiscano un reale sviluppo e libertà operativa dell'agente di assicurazione monomandatario, e senza pregiudicare che per quanto attiene la nuova figura del plurimandato i diritti contrattuali acquisiti dalla attuale Figura 4.

Certamente, ancora sussistono dei punti oggetto di controversia e che andranno mediati, ma nel complesso le posizioni si sono già ampiamente delineate.

Come è facile evincere da quanto sopra, la rigida posizione di diniego assunta dall'Ania fino a qualche anno addietro si è enormemente modificata.

Soltanto il verificarsi degli eventi di cui accennato in precedenza unitamente alle dimissioni del capo delegazione della commissione di trattativa Ania, annunciate nel luglio scorso e rese operative dopo il periodo feriale, non hanno permesso la conclusione della trattativa nell'ambito della legislatura che oggi si conclude. E' del tutto evidente come si imponga una prosecuzione su questa linea, appena il vertice del nostro Sindacato si sarà ricostituito e ove, naturalmente, questa assemblea lo ritenga opportuno.

Vale la pena ricordare, infine, che al riguardo è proseguita l'infaticabile opera di sensibilizzazione da parte nostra verso il Parlamento, le Parti sociali tutte, i Consumatori e l'Autorità Antitrust in riguardo a questo formidabile elemento regolatore della concorrenza.

Sta ora alla intelligenza politica delle Imprese fare sì che il traguardo sia raggiunto per la via della contrattazione collettiva, piuttosto che venga loro imposto per altri percorsi.

Per quanto ci riguarda questo rimane un obiettivo al cui conseguimento non rinunceremo mai!

Come è consuetudine per le nostre relazioni annuali, passiamo ora ad illustrarVi il lavoro svolto dalle Commissioni di area, riservandoci di tornare su alcuni argomenti nelle considerazioni conclusive.

RAPPORTI CON I GRUPPI AGENTI

Molto intenso è stato, come di consueto, l'apporto che il Sindacato ha dato ai Gruppi Agenti e ciò sia sotto il profilo consulenziale che politico-sindacale. I componenti l'Esecutivo Nazionale e la Presidenza hanno partecipato alla quasi totalità dei Congressi di gruppo che si sono celebrati nel triennio, illustrando ai convenuti le politiche ed i progetti della nostra Istituzione.

I Gruppi Agenti, in larga misura, hanno ricambiato impegnandosi nel promuovere efficacemente l'immagine del Sindacato presso i loro associati, stimolandoli nel contempo ad iscriversi.

Abbiamo altresì prestato la nostra assistenza nei confronti di quei Gruppi che hanno incontrato difficoltà di rapporto con le rispettive mandanti. Abbiamo prestato analoga assistenza anche per gli ulteriori aspetti quali: accordi integrativi e fusioni di Gruppi Agenti. Per quest'ultimo aspetto il nostro plauso va ai colleghi della Aurora assicurazioni che, nella scorso mese di ottobre, hanno dato vita ad un unico grande Gruppo Agenti, fondendo i due Gruppi fino a quel momento esistenti.

In tale contesto Lo Sna e l'Unapass, nella figura dei rispettivi Presidenti Nazionali, hanno partecipato congiuntamente all'assemblea di riunificazione aspetto, questo, molto apprezzato da tutti i presenti.

Tra i dati negativi, purtroppo, dobbiamo ascrivere alcune situazioni di divisione ancora persistenti. Non ci stancheremo mai di sottolineare l'importanza dell'unità associativa sotto tutti i profili.

Come al solito, il Sindacato si è reso e si rende tuttora disponibile ad effettuare l'opera di mediazione necessaria perchè questo fine sia raggiunto nel più breve tempo possibile.

Un riguardo particolare, infine, è stato posto per la delicata e pericolosa vicenda che riguarda i Gruppi Agenti facenti parte del Gruppo assicurativo Allianz, interessati da un processo di fusione che ancora presenta notevoli zone d'ombra. Abbiamo molto apprezzato da parte degli stessi, il pieno e convinto coinvolgimento sia di Sna che di Unapass nel confronto che li vedrà opposti al colosso tedesco.

A questi colleghi il Sindacato intende prestare la migliore assistenza possibile, sia sotto il profilo giuridico-contrattuale sia per quello meramente sindacale, ove se ne manifestasse la necessità.

RAPPORTI CONFCOMMERCIO

L'attività svolta dal Responsabile di Area Francesco Pavanello - d'intesa e con la collaborazione del collega Adelmo Matteocci, Delegato Sna in Confcommercio e Componente eletto del Consiglio Generale della stessa Confederazione - nel periodo 2003 - 2005 si è incentrata sulla realizzazione del progetto complessivo di rafforzamento dei rapporti Sna - Confcommercio/Ascom, riassunto nelle *Linee Guida* già diramate alle Sezioni Provinciali nel giugno 2002.

Giova ricordare che tale progetto, elaborato a seguito delle conclusioni di una approfondita analisi condotta nel 2002 dalla Commissione all'uopo costituita, sullo stato dei rapporti Sna-Confcommercio/Ascom, ha il duplice obiettivo di valorizzare e rafforzare la "figura" ed il ruolo dell'Agente sul piano nazionale attraverso una più stretta collaborazione tra il Sindacato e Confcommercio e soprattutto sul piano locale attraverso la definizione di specifici Accordi tra le Sezioni Provinciali Sna e le Ascom locali.

Numerose 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 (presenza nei Consigli Direttivi Ascom, possibilità di candidature nei Consigli Camerali, utilizzo gratuito delle strutture Ascom per l'attività delle Sezioni Provinciali Sna, utilizzo della stampa Ascom, offerta di servizi integrativi Ascom a costi agevolati ecc.) e, 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. Sarà cura del prossimo 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 detto Progetto potrà trarre beneficio tutta la Categoria.

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.

UFFICIO STUDI E RICERCHE - USeR

Il Sindacato ha istituito nel corso dell'anno 2005, l'Ufficio studi e ricerche.

L'USeR che ha sede presso la Delegazione Sna di Roma, svolge nel quadro degli scopi previsti dallo Statuto del Sindacato e su indicazione dell'Esecutivo Nazionale, un'attività scientifica, di indagine, analisi e ricerca su argomenti di carattere giuridico, economico, statistico e tecnico, attinenti le caratteristiche e ruolo imprenditoriale dell'agente di assicurazione, nonché le peculiarità del mercato assicurativo.

Si tratta di un organismo esclusivamente tecnico, inserito nella struttura amministrativa del Sindacato. L'Ufficio si propone di:

- elaborare progetti di ricerca su materie di interesse della Categoria;
- contribuire all'orientamento delle Agenzie di assicurazione, mettendo a loro servizio il risultato di studi e osservazione;
- pubblicare lavori e studi;
- costituire una biblioteca specializzata anche con l'ausilio di strumenti informatici e multimediali altamente innovativi;
- organizzare delle riunioni aperte anche alla partecipazione di esponenti del mercato assicurativo italiano ed europeo;
- allacciare e mantenere contatti con gli ambienti scientifici ed accademici italiani e stranieri che si occupano di problemi assicurativi;
- allacciare e mantenere rapporti di collegamento con centri studi di altri enti (sindacati, enti, movimenti, partiti, ecc.);
- organizzare congressi su delibera dall'Esecutivo Nazionale per la trattazione di problemi assicurativi e relativi aspetti giuridici, economici, statistici e tecnici.

- organizzare un archivio di tutte le ricerche, articoli, studi, tesi, sentenze, ecc. riguardanti il mondo dell'intermediazione assicurativa

- l'assegnazione di borse di studio, deliberate dall'Esecutivo Nazionale.

L'Ufficio si avvale, attualmente, di un Comitato consultivo, con funzioni di indirizzo politico, composto dal Direttore del Sindacato e dai colleghi Curti, Gaeta e Melis.

Un primo intervento operativo realizzato dall'USER è l'indagine sulle caratteristiche della Categoria in corso con la società IAMA. Siamo convinti che questo primo passo costruirà la base concreta di conoscenza di chi siamo, con la certificazione delle caratteristiche degli agenti italiani.

Appena disponibili, metteremo a disposizione dei Gruppi aziendali i dati raccolti, al fine di rendere più efficace la loro azione rappresentativa presso le rispettive imprese.

AREA FISCALE

Il triennio passato ha sicuramente portato delle importanti novità fiscali per la categoria degli Agenti di Assicurazione. Quella di maggiore interesse è stata senza dubbio l'introduzione dello studio di settore **"sg91u"** che, ad oggi, è ancora nella sua fase sperimentale ed oggetto di continuo monitoraggio da parte degli uffici del Sindacato.

Benchè lo SNA non abbia accolto con favore l'uso generalizzato di procedure matematico statistiche per la determinazione del reddito di riferimento, come è testimoniato dal commento di categoria inviato all'Agenzia delle Entrate/sogei, siamo ugualmente intervenuti - per quanto ci è stato possibile - proponendo modifiche al modello in alcuni punti relativi all'aggregazione delle voci di costo. La seconda innovazione che avrebbe dovuto caratterizzare l'anno di imposta 2005, ossia l'introduzione della pianificazione fiscale concordata - detta anche pfc -, non si è ancora concretizzata e, conseguentemente, l'opportunità che avrebbe potuto offrire l'introduzione di detto istituto è rimasta soltanto teorica. Non appena sarà possibile conoscere le caratteristiche della pfc in modo approfondito potremo fare valutazioni circa i reali vantaggi che la categoria potrà avere in caso di adesione.

Discorso diverso deve essere fatto - e qui ritorniamo agli argomenti di stretta attualità - in riferimento all'imposta Irap che, nel corso degli ultimi mesi, è stata spesso al centro dell'attenzione di tutti i contribuenti per un possibile rimborso. Per gli Agenti assicurativi il rimborso potrebbe essere concesso - almeno da un punto di vista teorico - utilizzando due motivazioni differenti e non alternative l'una all'altra. La prima argomentazione si basa sul concetto di *"struttura minima"* e conseguente mancanza del presupposto impositivo per assenza di autonoma organizzazione, la seconda, sulla violazione di disposizioni Comunitarie.

Nello specifico le caratteristiche strutturali dell'imposta regionale sulle attività produttive, presenterebbero delle similitudini con quelle dell'Iva, fattispecie vietata agli stati membri dell'unione Europea per i quali non è possibile introdurre tasse o imposte con carattere di imposta sulla cifra di affari - tesi sostenuta anche dall'avvocatura della corte UE-.

La possibilità di accoglimento della richiesta di rimborso derivante dal sostenimento della dottrina definibile della *"struttura minima"* a nostro giudizio rimane abbastanza remota. La maggior parte delle sentenze positive per i contribuenti emesse dalle commissioni tributarie sono riferite ad attività svolte da professionisti che si avvalgono di un numero minimo o nullo di collaboratori. Tali caratteristiche potrebbero essere vantate, nella più ottimistica delle ipotesi, da un numero esiguo di agenti assicurativi. Altra possibilità di accoglimento dell'istanza di rimborso potrebbe derivare dalla sentenza della corte di giustizia europea, attesa indicativamente per i primi mesi del prossimo anno.

Per questa fattispecie lo Sna, già da ottobre dello scorso anno, invitò gli iscritti a provvedere all'inoltro della richiesta di rimborso alle sedi competenti. La sentenza della corte Europea potrebbe respingere o accogliere in tutto o in parte le tesi sostenute dall'avvocatura, va però evidenziato che anche qualora venisse esclusa l'irretroattività dell'abolizione dell'imposta potrebbe essere possibile ottenere ugualmente il rimborso delle somme versate. Tale eventualità si concretizzerebbe qualora la sentenza disponesse la restituzione delle

imposte per coloro che, al momento dell'emissione della sentenza, avessero già presentato istanza di rimborso.

Per completezza dobbiamo evidenziare che la possibilità di rimborso, sempre per disposizioni della sentenza, potrebbe essere consentita soltanto a coloro che avessero già presentato, sempre in periodo precedente la sentenza, non un'istanza di rimborso ma ricorso presso le competenti Commissioni Tributarie. In questo caso sarebbe indispensabile dover incaricare un professionista per l'assistenza tecnica in giudizio.

Relativamente all'esenzione dall'assoggettamento ad Irap dell'indennità di fine mandato, viceversa, siamo ancora in attesa di sviluppi definitivi. Se è vero che un primo pronunciamento positivo lo abbiamo avuto, dobbiamo anche dire che tale soluzione potrà essere cercata esclusivamente solo dopo la sentenza della Corte Europea e in via residuale.

Concludiamo con una comunicazione riferita all'esenzione per gli agenti dal pagamento dell'imposta comunale sulla pubblicità - per superfici complessive inferiori a 5 mq - che è stata nuovamente confermata sia dalle commissioni tributarie sia da una nuova nota del Ministero dell'Economia e delle Finanze di settembre 2005.

AREA LEGALE

L'attività del Sindacato in relazione alla materia legale e contrattualistica ha visto i consulenti e la struttura impegnati ad una continuativa assistenza ai colleghi, sia con pareri scritti e verbali, nonché incontri in sede. Le problematiche che sono state sottoposte sono state le più varie, partendo da semplici quesiti informativi, fino ad un'assistenza capillare per contenziosi complessi e interventi in Agenzia.

Anche con l'ausilio dell'ormai apprezzato servizio di tutela legale stipulato a beneficio degli iscritti al Sindacato, che nell'ultimo triennio ha visto l'attivazione di qualche centinaio di sinistri, si è quindi cercato di intensificare l'azione di ottenimento di pronunce giudiziali che potessero costituire solidi precedenti utili a far ottenere all'Agente la corretta applicazione di suoi diritti e a difenderlo da pretese ingiustificate.

Cerchiamo ora di evidenziare "soltanto per grandi linee" alcuni importanti risultati ottenuti, sia con riguardo a conferme di tesi sostenute da tempo, sia citando le pronunce di decisioni che aprono nuovi scenari di tutela.

Entrando nel merito di tali decisioni, rileviamo che negli ultimi anni sono proseguite le pronunce giudiziali favorevoli all'Agente a seguito di recessi delle Compagnie per pretesa giusta causa. La particolare importanza delle stesse è data anche dal fatto che le medesime potranno costituire una solida base di partenza e di aiuto nelle valutazioni che andrà a fare il Collegio Unico Nazionale di Conciliazione, introdotto dall'Accordo Nazionale 2003. Collegio che peraltro ha già emesso i primi lodi di condanna a carico delle Compagnie. A livello giudiziale citiamo in particolare la pronuncia del *Tribunale di Salerno del 11 febbraio 2003* nella quale si è statuita l'insussistenza della giusta causa con condanna della Compagnia al pagamento di tutte le somme previste in caso di revoca ad nutum. In tale fattispecie le irregolarità riscontrate, peraltro commesse da un subagente, sono state definite dai giudici "fisiologiche inadempienze; rispetto ad un portafoglio aziendale molto cospicuo".

Anche il *Tribunale di Milano, con una recente Sentenza del 28 giugno 2005*, ha escluso la sussistenza della giusta causa in una ipotesi di registrazione ritardata di alcune partite contabili, precisando altresì come non possa ritenersi che "la sporadica violazione di norme contrattuali non fondamentali nell'esecuzione del rapporto non sia sufficiente ad integrare giusta causa di recesso, atteso che la condotta dell'Agente deve essere valutata complessivamente".

Il *Tribunale di Roma, con una decisione del 17 marzo 2004* ha riconosciuto l'insussistenza della giusta causa di recesso in un caso di dimenticanza nella registrazione a cassa di un premio incassato. Tra le motivazioni addotte dal Tribunale merita attenzione il fatto che non è risultato un comportamento doloso e che l'Isvap abbia attribuito scarsa rilevanza alla violazione in sede disciplinare, oltre al fatto che in tal caso il Giudice ha ritenuto il recesso completamente immotivato ai sensi dell'art. 12 bis dell'Accordo Nazionale.

Su analoghe valutazioni sono pervenuti anche i giudici del *Tribunale di Trieste con Sentenza del 4 agosto 2003* e del *Tribunale di Alba*. In quest'ultima Sentenza, del *10 giugno 2003*, la condanna della Compagnia è

derivata anche dal fatto che la giusta causa si basava su contestazioni numericamente esigue rispetto al complesso delle polizze gestite dall'Agenzia;± e "nel contegno dell'Agente in nessun caso si sono ravvisati profili di dolo e di volontà fraudolenta".

L'attività giudiziale ha premiato la Categoria anche in merito a riconferme di tesi da tempo sostenute e ci riferiamo in particolare alla Sentenza del *Tribunale di Parma del 6 ottobre 2003*, che ha ribadito la nullità della clausola contrattuale contenuta nella lettera di nomina che consente la riduzione unilaterale del trattamento provvigionale, in quanto "è da escludersi che la determinazione di un elemento essenziale del contratto, quale è la controprestazione dell'attività dell'Agente costituita dalle provvigioni, sia rimessa al mero arbitrio della proponente".

Stiamo seguendo infine l'evolversi del contenzioso in atto relativo alla violazione del diritto di esclusiva territoriale da parte della Compagnia, per effetto dell'acquisizione di polizze sul territorio dell'Agente operante in regime di esclusiva bilaterale ai sensi dell'Accordo Nazionale 1981. In questa sede preme evidenziare che è intervenuta nel merito la decisione di primo grado favorevole all'Agente con la *Sentenza del Tribunale di Brescia del 15 marzo 2005*.

CONTENZIOSO TABACCAI

A seguito della segnalazione presentata dallo Sna in data 9 dicembre 2002 all'Isvap, relativa alla iniziativa assicurativa della Federazione Italiana Tabaccai nel campo della distribuzione delle polizze RCAuto, il Sindacato e l'Unapass hanno successivamente contestato all'Istituto la legittimità del progetto FIT, attuato in collaborazione con la BPB Assicurazioni S.p.a.

Da accertamenti svolti dal Sindacato è emerso che le tabaccherie svolgono compiti di intermediazione assicurativa ed in particolare:

- **effettuano un preventivo personalizzato valido per 60 giorni**
- **stampano e consegnano la polizza RCAuto**
- **effettuano modifiche al contratto assicurativo**
- **incassano premi assicurativi**
- **accettano le denunce sinistri.**

Inoltre il messaggio del volantino pubblicitario, denominato "Assicurazione Automatica", associa la stipula della polizza RCAuto ad un fatto "**semplice**" come giocare una schedina, ed accomuna la sottoscrizione del contratto assicurativo ad una mera "**formalità**", prevedendo a scelta dell'utente anche un pagamento rateale fino a 12 mensilità.

Sulla base di tali premesse, lo Sna e l'Unapass hanno presentato formale contestazione della legittimità di tale iniziativa, contraria non solo alla legge n.48/1979, ed in subordine alla legge 792/1984, ma anche ai diritti dei consumatori previsti in materia. Inoltre la distribuzione effettuata nelle tabaccherie, integra gli estremi di violazione della Circolare ISVAP n. 487/D del 2002, in materia di distribuzione alternativa.

Infine la distribuzione così concepita e realizzata è in palese violazione nel minimo dei requisiti di professionalità, competenza, obbligo di informativa, previsti della Direttiva sulla Intermediazione Assicurativa e dal Codice delle Assicurazioni a carico degli intermediari assicurativi.

Riteniamo opportuno lasciare al nuovo vertice del Sindacato la prosecuzione del confronto con la FIT e con l'Isvap, con l'obiettivo primario di tutelare la professionalità degli agenti di assicurazione e la qualità del servizio obbligatorio incardinando, se del caso, anche le opportune iniziative legali e sindacali.

COMMISSIONE INDENNITA' FINE MANDATO

Nonostante le numerose sollecitazioni effettuate nei confronti dell'ANIA, non si è riusciti a tutt'oggi a ridefinire i parametri utili per una ipotesi indennitaria che sia innovativa rispetto alla attuale, di più facile determinazione e con un conteggio che sia possibilmente derivante da una unica variabile (ad es. gli incassi).

Le complessità e gli impegni che hanno riguardato la predisposizione del nuovo Codice delle Assicurazioni hanno probabilmente impedito all'Ania la formulazione complessiva dell'analisi statistica articolata (riferita ad

importanti serie storiche di diverse compagnie) così come richiesto in via prioritaria dai componenti Sna della Commissione. Nel corrente mese l'Ania ha peraltro comunicato che tale studio è in via di definizione.

Ricordiamo che negli incontri avuti negli anni scorsi la Commissione Sna, tramite il coordinatore Vittorio Zenith, ha ribadito che qualsiasi ipotesi innovativa di determinazione dell'indennità di fine mandato, non debba comunque penalizzare gli agenti subentranti e che l'unica soluzione possibile per "stemperare" l'eccessiva influenza dovuta al fattore "durata" è la previsione di un importo percentuale sulle provvigioni da accantonarsi annualmente a titolo di "premio di fedeltà" a favore dell'agente: al di fuori di ciò non appare realisticamente possibile una soluzione meramente "tecnica".

Rimane comunque la necessità di approfondimenti con l'Ania, unitamente ai colleghi dell'Unapass.

AREA SUBAGENTI E COLLABORATORI

Il complesso quadro del nostro sistema distributivo ed in particolare del rapporto fra noi agenti ed i nostri subagenti, esposto, seppur sinteticamente, nella relazione dello scorso Congresso di Montecatini, risulta, a distanza di un solo anno, sensibilmente variato e modificato.

Difatti, la sensazione, evidenziata già da allora, che qualcosa sarebbe ulteriormente cambiata in breve tempo, si è dimostrata una predizione dello Sna più che mai assennata ed oculata.

L'allora emanando Codice delle Assicurazioni, di cui si conosceva genericamente l'impianto ma che si capiva sarebbe stato un fattore decisivo per il consolidamento del processo di cambiamento da qualche tempo in atto nel settore; le regole dettate dalle circolari dell'ISVAP emanate nel 2004 (dallo Sna attenuate nelle procedure) a tutela del consumatore; la *querelle* Enasarco; erano tutti sintomi e fattori di un nascente processo di trasformazione che non poteva lasciare il Sindacato indifferente e che gli faceva, già da allora, intravedere la necessità, per noi agenti, di instaurare con i subagenti, un rapporto regolato da norme più trasparenti e che non spingessero al conflitto.

Grazie all'attivo impegno e lavoro dello Sna, dallo scorso settembre, possiamo contare sul nuovo Codice delle Assicurazioni che in ogni meandro dell'intero sistema assicurativo, compreso quello dell'intermediazione, porterà grandi cambiamenti, anche culturali.

Ciò che il Testo Unico descrive nel suo Capitolo IX è un prossimo futuro mondo dell'intermediazione assicurativa molto simile ad un grande palcoscenico su cui potranno agire solo bravi attori professionisti e da cui sarà bandita ogni forma di improvvisazione.

Il Codice, in effetti, induce, di fatto, alla maturazione professionale e alla presa d'atto e di coscienza di nuove assunzioni di responsabilità, da parte nostra ma anche dei subagenti.

Da qui nasce la complessa dinamica che vede il Sindacato impegnato nell'individuazione e studio di un diverso contenuto dei rapporti contrattuali fra noi agenti e subagenti; rapporti, attualmente, soggetti troppo spesso a variabili imponderabili che potrebbero minare ulteriormente la nostra serenità, anche sotto il profilo economico, e che abbisognano, invece, di regole certe, semplici e coerenti.

Si impone, a questo punto, per ognuno di noi, l'esigenza, rispetto al passato, di prestare, in qualità di imprenditore, una maggiore e più sensibile attenzione ai rapporti con i propri subagenti e di ricercare un *modus operandi* fondato sui criteri dell'equità nei rapporti contrattuali con questi e della reciprocità dei comportamenti.

La stessa lettera di incarico a subagente, attualmente proposta e consigliata dallo Sna, è oggetto, da tempo, di un attento lavoro di revisione ed attualizzazione da parte della Commissione, in attesa che le regole del Testo Unico trovino attuazione per mano dell'Isvap.

Il nuovo Codice, grazie ad un efficace lavoro di presenza dello Sna, ha posto la parola fine a quella pretestuosa pretesa della Fondazione Enasarco di cui Vi parleremo più diffusamente nel prosieguo di questa relazione.

Ma l'elenco delle problematiche attinenti alla "questione subagenti" potrebbe continuare per molto (incasso

premi ai sensi della circolare 533/D dell'Isvap, trattamento dei dati personali eseguito dai subagenti, ecc.) ed ognuna di queste sta attirando l'attenzione della Commissione.

Siamo consapevoli della importanza di tutti questi argomenti e di quanto possano influire sulla nostra attività di agente: l'individuazione degli aspetti caratterizzanti la professione di subagente e di un giusto, corretto e proficuo rapporto commerciale sono punti inalienabili dell'opera quotidiana e, ovviamente, dovrà essere precipuo impegno dei futuri Organi direttivi continuare a dare soluzioni ed informativa alla Categoria sull'argomento.

AREA RAPPORTI AGENTI-BROKERS

Due importanti novità hanno caratterizzato il 2005 nei confronti delle problematiche agenti-brokers con particolare riferimento agli appalti degli Enti pubblici: la nomina a consulente Sna del prof. Gennaro Terracciano e l'approntamento di un innovativo strumento che potrà costituire per le amministrazioni comunali la soluzione per poter autonomamente definire una gara di appalto, senza la necessità di consulenze esterne più o meno gratuite.

Il prof. Terracciano, uno dei massimi esperti di diritto amministrativo ha ribadito in un intervento molto apprezzato all'ultimo Comitato Centrale Sna come la "clausola broker", considerata illegittima dal Consiglio di Stato, costituisca di fatto un ostacolo alla libera determinazione delle offerte nelle gare assicurative indette dagli enti pubblici e che è necessaria una intensa azione di informazione e formazione affinché, senza il ricorso a consulenze a pagamento, gli Enti pubblici possano giungere ad autonome e corrette formulazioni nei bandi di gara.

Numerosi sono stati gli incontri di approfondimento su questi temi, con ben evidente lo scopo finale: uscire dall'attuale fase di stallo.

La Commissione ha incontrato i vertici dell'Ania, con il fine specifico di illustrare e possibilmente condividere un nuovo atteggiamento nei confronti delle necessità assicurative della Pubblica Amministrazione.

Da tali premesse è scaturito un progetto, articolato e discusso dal Coordinatore collega Vittorio Zenith con gli altri Componenti, e poi realizzato con il contributo del collega Filippo Guttadauro, che ha predisposto una ricca e completa pubblicazione destinata agli agenti Sna ed ai responsabili della P.A. (inizialmente i piccoli comuni). Lo scopo è quello di costituire un momento operativo di informazione e formazione: vi è contenuta infatti tutta la documentazione legislativa, normativa, procedurale, metodologica ed applicativa, con capitolati standard e relativa modulistica, utile all'individuazione di procedure di gara per l'aggiudicazione di contratti assicurativi.

Il libro intende fornire un supporto pratico che agevoli il lavoro di quanti, all'interno dei comuni sono chiamati a seguire la delicata e complessa materia degli appalti assicurativi e nel contempo vuole riportare la presenza diretta e realmente operativa di tutti gli agenti Sna nell'ambito delle gare di appalto. Al termine della Relazione dell'Esecutivo Nazionale, il collega Guttadauro illustrerà al Congresso i punti salienti del materiale elaborato.

Di tale pubblicazione, sarà prevista una distribuzione sotto forma di CD agli iscritti Sna; un apposito sito sarà aperto su internet al fine di garantire un efficace servizio di aggiornamento legislativo e tecnico.

E' proseguita intanto, in diverse situazioni, l'azione legale del Sindacato nei confronti di Enti pubblici che erroneamente continuano a ricorrere alla "clausola broker", che peraltro oggi viene spesso mascherata e/o attenuata con confuse formulazioni, risultanti comunque sempre illegittime, allorché prevedano la corresponsione di provvigioni a carico dell'aggiudicatario finale dell'appalto.

Infine va ricordata la posizione dell'Isvap in tema di connessioni informatiche (dirette o indirette) tra compagnie di assicurazioni e brokers per l'emissione e la gestione delle polizze: il Sindacato ritiene assolutamente necessario un dovuto chiarimento nel merito.

TUTELA LEGALE ISCRITTI

Nel 2005 la polizza di tutela legale stipulata dallo Sna con la compagnia ARAG ha continuato la sua operatività nei confronti di quei colleghi, iscritti allo Sna, che hanno dovuto difendersi in sede civile, sia in veste di attori, sia di convenuti.

Continua la tendenza ad una leggera diminuzione numerica dei sinistri, con particolare riguardo a quelli tra agenti e compagnie: ciò conferma l'importanza delle innovazioni normative che l'Accordo Nazionale Agenti 2003 ha comportato per la certezza dei rapporti intercorrenti.

La tendenziale, ma costante, diminuzione degli importi liquidati per i singoli sinistri, il suggerimento verso i colleghi coinvolti a rivolgersi ai legali convenzionati con il Sindacato, una maggiore attenzione alle indicazioni dello Sna nei rapporti normativi con i collaboratori, l'intervenuta soluzione previdenziale per i produttori ed altre situazioni di maggior certezza legislativa, possono essere ritenuti gli elementi che hanno permesso allo Sna di ottenere proprio in questo mese una buona riduzione del premio pro-capite della polizza ARAG.

Si ritiene fondamentale mantenere in essere questa copertura per il prossimo triennio, alla luce delle non prevedibili situazioni di conflitto con le imprese nelle future applicazioni del Regolamento del Codice delle Assicurazioni.

AREA FONDO PENSIONE e CPA

Proseguono con inalterato impegno gli sforzi per migliorare la qualità della comunicazione agli iscritti, con il fine di ottimizzare le possibilità di soluzioni previdenziali.

L'avvenuta realizzazione dell'archivio Sna degli Agenti iscritti alla Prima sezione dell'Albo, costantemente aggiornato, permette finalmente di utilizzare la leva della previdenza integrativa anche nell'ottica di un aumento numerico degli associati.

Il collega Lucio Modestini, Presidente del Fondo Pensione ha efficacemente coordinato la predisposizione di strumenti informatici presenti sul sito www.fonage.it, che permettono anche simulazioni pensionistiche diverse in funzione di versamenti aggiuntivi.

AREA NUOVI ISCRITTI

Particolarmente intensa è stata l'attività svolta, nell'ultimo periodo, dalla Commissione "Nuovi Iscritti" coordinata dal Componente dell'Esecutivo Nazionale Responsabile Francesco Pavanello e composta dai Colleghi Battaglia, Cozzarizza, Demozzi, Guttadauro e Masola di Trentola, supportata dalla preziosa collaborazione del Collega Vittorio Zenith.

L'obiettivo che la Commissione si è dato è stato quello di elaborare iniziative, proposte e progetti utili al fine di permettere al Sindacato di ampliare decisamente il numero degli iscritti, portandoli almeno a 10.000 nel prossimo triennio.

Numerose sono state le ipotesi di lavoro oggetto di studio ed approfondimento da parte della Commissione, che al termine dell'analisi ha elaborato uno specifico progetto operativo denominato *"progetto comunicare"*.

In sintesi le linee guida di tale progetto muovono dalla premessa che per poter *"comunicare"* è necessario *"conoscere"* esattamente il bacino di utenza del Sindacato, ossia poter disporre di dati precisi ed aggiornati di tutti gli oltre 22.500 agenti italiani.

Per tale ragione è stato realizzato, utilizzando e incrociando tutte le possibili fonti, *"sna.database"* un archivio informatico contenente l'elenco dei nominativi degli Agenti (iscritti all'Albo ISVAP di I e II Sezione) completo dei dati personali e di Agenzia, suddiviso per Sezioni Provinciali. Tale elenco è aggiornato a tutto il

30 giugno 2005 ed è automaticamente verificabile.

La Commissione ha ritenuto opportuno testare preventivamente la complessiva funzionalità del programma informatico attraverso il coinvolgimento di circa 40 Sezioni Provinciali, che rese edotte delle finalità del progetto hanno aderito prontamente all'iniziativa. Le Sezioni Provinciali coinvolte, omogeneamente distribuite su tutto il territorio nazionale, rappresentano circa il 50% dei nominativi.

Va segnalato che il coinvolgimento delle Sezioni Provinciali è avvenuto previa illustrazione del "progetto" alla Commissione "Territorio" che ne ha condiviso le finalità e gli obiettivi.

In questa fase pertanto le Sezioni Provinciali coinvolte sono impegnate nella verifica dei dati loro trasmessi e nella raccolta di quelli mancanti, con particolare attenzione alle *e-mail* di ciascun agente, in quanto questo elemento è indispensabile per la seconda fase di questo complesso progetto.

Ultimata la fase test l'iniziativa verrà progressivamente estesa a tutte le restanti Sezioni Provinciali.

Completato il *data-base* e conclusa la fase di acquisizione dell'e-mail, potrà partire la *seconda fase del Progetto*: ossia una serie di iniziative informative, scelte per tipologia di Agenti, iscritti e non, diversificate per argomenti al fine di creare sensibilizzazione, conoscenza dell'attività del Sindacato.

In conclusione la Commissione ritiene che la rapida ed accurata realizzazione di tale progetto è basilare premessa per un aumento decisamente consistente degli iscritti alla nostra organizzazione sindacale e in definitiva per il rafforzamento dell'azione unitaria degli Agenti di Assicurazione.

AREA ACCORDI E STATUTI

Come tutti ricorderete negli anni scorsi è stato più volte evidenziato che erano stati conclusi degli Accordi economici e/o normativi tra i Gruppi Aziendali e le rispettive Compagnie, senza che fossero preventivamente sottoposti all'esame ed al contributo del Sindacato, che avevano anche in alcuni casi inciso negativamente sulla redditività delle agenzie.

Proprio in considerazione di quanto innanzi detto e della nostra convinzione che alcuni Gruppi Aziendali hanno realizzato negli anni accordi, travalicando la loro competenza istituzionale di rappresentanza dei propri iscritti, sottoscrivendo intese sulle quali l'agente è spesso costretto a manifestare una forzata accettazione, abbiamo dovuto proporre e far approvare dall'Assemblea di novembre 2004 la necessaria modifica al nostro Statuto.

Modifica che ha interessato l'art. 16 ed in particolare con l'introduzione della norma "*che impone al Gruppo Aziendale la comunicazione all'Esecutivo Nazionale del Sindacato ogni proposta di Accordo Integrativo prima della sua approvazione e trasmettere successivamente il testo dell'Accordo approvato*".

Quindi dalla data di entrata in vigore del nuovo statuto grazie alla nuova norma il Sindacato potrà garantire in tutte le sedi gli iscritti che non intenderanno subire gli effetti di eventuali accordi aziendali penalizzanti sottoscritti dai rispettivi Gruppi senza la preventiva verifica ed analisi del nostro Sindacato.

Il lavoro svolto in questi ultimi dodici mesi dal Responsabile collega Emilio Gaeta ci ha consentito di poter verificare i contenuti di diverse bozze di accordi e/o intese sulle quali abbiamo potuto evidenziare le nostre indicazioni e richieste di modifiche.

VITA e FINANZA

In questo ultimo anno, tra gli argomenti che hanno impegnato il nostro Sindacato, due in particolare, la riforma previdenziale e la circolare Isvap 551/D, sono stati oggetto anche di numerosi articoli a firma del vicepresidente Vincenzo Cirasola, nonché responsabile del settore vita e finanza. Articoli pubblicati sulla stampa interna, *L'Agente di Assicurazione*, e su quella esterna: *Italia Oggi*, *Il Giornale delle Assicurazioni*, *Assinews* e *Assicura*.

Riforma previdenziale

Per quanto riguarda la riforma della previdenza, sappiamo che è divenuta legge il 21 settembre 2004 con la sua pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale. Con questa riforma, della quale stiamo attendendo i relativi decreti

attuativi, si libererà un flusso economico stimato intorno a circa 6-8 miliardi di euro l'anno, pari alla metà del Tfr che si accantona in Italia in forma di liquidazione.

Le novità di questa riforma, rispetto a quella firmata, a suo tempo, dal ministro Dini, riguardano la non obbligatorietà del passaggio del Tfr dei lavoratori dipendenti a un fondo. Solo con il meccanismo del silenzio-assenso, come previsto dalla legge attuale, il trattamento di fine rapporto potrà transitare automaticamente ai fondi chiusi di categoria - se esistono - a un fondo pensione aperto, oppure ai Fip.

Gli interessi in gioco sono così elevati, al punto che contro gli assicuratori tradizionali sono scesi in campo, oltre le banche e le SIM, anche i tre Sindacati confederali e Confindustria. E tutti insieme hanno fatto e stanno tuttora facendo pressing sul governo affinché dalla raccolta del Tfr rimangano esclusi i Fip. Che, è bene ricordare, fanno parte della previdenza integrativa dal 1° gennaio 2001, a seguito del dlgs. 47-2000.

Circa l'eventuale esclusione dei Fip, come Sna siamo intervenuti tempestivamente inviando al ministro Maroni e al suo sottosegretario con delega alla previdenza, l'onorevole Brambilla, le nostre rimozioni per ribadire che quella "eventualità" sarebbe da stata da ritenersi discriminatoria in quanto escluderebbe di fatto le reti agenziali, e quindi contraria alle regole della libera concorrenza di mercato.

Inoltre abbiamo fatto presente al ministro del Welfare le ripercussioni che si riverserebbero sulla redditività delle agenzie e di conseguenza sull'occupazione di tutto il comparto, dove lavorano circa 150.000 persone. Lo Sna è del parere che la destinazione del Tfr debba avvenire comunque e sempre su libera scelta del lavoratore dipendente.

Torniamo all'oggi. Nei primi sei mesi di quest'anno i volumi relativi ai Fip volontari sono raddoppiati, ma restano su valori irrisori rispetto alla nuova produzione vita. Considerando il numero elevato dei potenziali clienti, l'entità dei possibili versamenti, e che la sottoscrizione dei contratti non dipenderà tanto dall'esborso di denaro contante, quanto da una semplice scelta allocativa del proprio Tfr, si possono facilmente delineare spazi di mercato molto importanti per la nostra categoria. I nostri competitor, i fondi negoziali aziendali e regionali, le banche, i brokers, i promotori finanziari, sono già sul piede di guerra. Per gli agenti risulteranno strumenti indispensabili la formazione e la professionalità, per elaborare scelte strategiche che possano massimizzare le nuove opportunità commerciali.

Significativo è il risultato di un'indagine effettuata da un noto quotidiano nazionale, in base al quale si segnala che due terzi dei lavoratori dipendenti manterranno il Tfr dovè oggi, cioè nell'azienda in cui lavorano. A quei due terzi di lavoratori sarebbe opportuno evidenziare che la liquidazione del Tfr, caso unico in Europa, viene fatta in forma di capitale e non in rendita vitalizia. Ovvero, quella somma riscossa una tantum all'età della quiescenza, non ha fini previdenziali.

Analizzando ancora i risultati del suddetto sondaggio, risultano molto esplicative le risposte date dal quel terzo dei lavoratori dipendenti che invece preferisce trasferire il proprio Tfr in uno dei quattro strumenti previsti dalla legge: il 41,7% opta per il Fondo chiuso; il 28,3% per i Fip; il 16,7% per il Fondo aperto; il 13,3% per il Fondo regionale.

In seconda battuta, quindi, il lavoratore dipendente preferisce la consulenza professionale degli agenti di assicurazione.

Pertanto, sembra che la campagna attivata da "qualcuno" tesa a far prevalere la logica del cosiddetto, ma così non è, collocamento a "basso costo" offerto dai canali bancari, dove si vendono in prevalenza i fondi aperti, o peggio ancora via Internet, non sia stata apprezzata dai lavoratori.

Grazie anche alla nostra costante informazione, il consumatore è consapevole che nel momento di affidare il proprio Tfr, può decidere di rivolgersi a interlocutori specializzati, la cui consulenza ha sì dei costi di entrata maggiori, ma questi si traducono in affidabilità e sicurezza per un futuro di serenità.

Circolare Isvap 551/D

Innanzitutto è giusto sottolineare che, contrariamente a quanto avvenuto per l'emanazione della circolare Isvap 533/D, per la quale siamo intervenuti tenacemente per modificare alcuni aspetti fondamentali a salvaguardia della nostra operatività, nel caso della 551/D l'Isvap ha preferito pubblicare su Internet, il 2 dicembre 2004, la bozza della circolare stessa. Invitando in tal modo le parti sociali a presentare, entro un mese, osservazioni e proposte di modifica. A tale riguardo lo Sna, con un documento firmato congiuntamente con l'Unapass, ha offerto il proprio contributo, segnalando note e suggerimenti.

Riteniamo tale metodo poco apprezzabile, in quanto priva di una necessaria interlocuzione diretta le parti

sociali più preparate, gli agenti e le imprese, su temi che solo queste ultime conoscono davvero in profondità. Ci auguriamo che nel futuro e su temi di grande rilevanza tale metodo, per certi versi anche giustificato, possa essere rivisto e ciò nell'interesse di tutte le parti in causa, primi tra tutti i clienti-consumatori.

Su alcuni aspetti conseguenti l'entrata in vigore della 551/D, corre l'obbligo ricordare che lo Sna ha inviato, ai Gruppi aziendali e ai componenti del Comitato centrale, due specifiche comunicazioni, per informare la Categoria sui contenuti della circolare che riguardano in particolare: l'analisi dell'attuale offerta assicurativa nel ramo Vita; la documentazione informativa; le regole di comportamento che caratterizzano l'offerta dei prodotti; l'esecuzione del rapporto contrattuale con la clientela.

In considerazione di questo ultimo aspetto, la 551/D dedica la parte III alla normativa relativa all'adeguatezza dell'offerta assicurativa e conflitti di interesse.

Gli articoli 27 e 28 prevedono disposizioni specifiche a carico dell'impresa e degli intermediari. In particolare è previsto che al fine di individuare le necessità finanziarie e assicurative di un potenziale cliente (persona fisica) per l'emissione di un contratto individuale, e di facilitare l'individuazione delle classi di prodotto adeguate alle esigenze del cliente, l'intermediario dovrà procedere dal 1° dicembre 2005 tramite il questionario di adeguatezza all'acquisizione di informazioni raggruppate per macro aree.

A tal proposito l'Ania ha inviato a tutte le imprese associate le linee guida e lo schema di un questionario, riscontrabile sul suo sito Internet. Ma lo Sna, certo di offrire un valido contributo ai Gruppi aziendali, ha elaborato un questionario-tipo, snellito rispetto alla bozza dell'Ania, come utile strumento nel confronto con la propria mandante per predisporre il testo definitivo entro il 1° dicembre 2005.

Sui contenuti della 551/D, abbiamo preso parte ad tavola rotonda, organizzata a Milano dal mensile *Assicura*, dal titolo "Ramo vita: obiettivo trasparenza", composta da personalità appartenenti all'Isvap, Università alle più note bancassurance operanti nel nostro mercato. Per Sna ha partecipato il Vicepresidente Vincenzo Cirasola, avente delega per il settore. Le argomentazioni dallo stesso riportate hanno evidenziato la differenza dei ruoli tra agente e compagnia, ribadendo che gli agenti sono l'asse portante delle fortune delle compagnie. E' stato altresì sostenuto che le disposizioni dell'Organo di vigilanza in merito alla trasparenza non prendono in contropiede gli agenti, abituati da sempre a parlare con i clienti in termini di massima chiarezza, competenza e professionalità. Nella sostanza, le nuove regole risultano decisamente pesanti per via degli obblighi e doveri imposti ex novo a tutti gli intermediari (agenti, subagenti, produttori), e che nel loro insieme provocano una forte lievitazione dei costi, quindi la caduta della produttività agenziale.

Anche le procedure operative per l'acquisizione del consenso informato del cliente, il controllo sull'operato dei collaboratori nei confronti dei clienti, la documentazione relativa ai fini probatori, la sua archiviazione e conservazione, comporteranno un aumento degli oneri a carico degli agenti. E tutto ciò sarà ulteriormente aggravato da una probabile contrazione dei ricavi nel ramo vita, dovuta alla diminuzione delle provvigioni d'acquisto.

Tutte queste problematiche sono argomento, tra l'altro, dell'intenso dibattito instaurato in questi ultimi mesi al tavolo di lavoro formato da Ania, Sna e Unapass, per ridisegnare un nuovo modello di distribuzione e di recupero di redditività dell'Impresa/Agenzia.

AREA COMUNITARIA-INTERNAZIONALE

Direttiva sulla Intermediazione Assicurativa- DIA Codice delle Assicurazioni

L'azione dello Sna affidata alla responsabilità del compianto collega Claudio Ruzzi, ha centrato l'attenzione sulla trasposizione della Direttiva sulla Intermediazione Assicurativa, la DIA, nel nuovo Codice delle Assicurazioni che entrerà in vigore il prossimo 1 gennaio 2006.

Abbiamo svolto numerose riunioni con l'Ania e con il Ministero delle Attività Produttive, sostenendo la specificità del ruolo agenzie rispetto agli altri canali previsti dalla Direttiva comunitaria.

In particolar modo abbiamo sostenuto e portato avanti la nostra opposizione alla l'iniziale distribuzione bancaria ed in particolare alla Poste-Divisione Bancoposta, presentando in quest'ultimo caso un esposto all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, evidenziando caratteri di abuso di posizione dominante a danno degli altri competitori privati. 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.

A tal proposito, giova ricordare che nel luglio 2004 abbiamo ricevuto da parte dell'Antitrust la notizia dell'avvenuta apertura dell'istruttoria e nel mese di ottobre 2004 abbiamo illustrato all'Authority le ragioni del Sindacato.

Per quanto riguarda il Codice delle Assicurazioni, che è stato approvato dal Consiglio dei Ministri il 2 settembre 2005, abbiamo conseguito importanti obiettivi:

- la limitazione dell'ambito operativo-giuridico dell'intermediario collegato (art. 109)
- la definizione del contenzioso con l'Enasarco (v. parte successiva)
- la separazione patrimoniale dei conti e mantenimento della titolarità per l'intermediario (art.117)
- la limitazione dei prodotti standardizzati relativamente alla distribuzione bancaria, postale e sim (art.119)
- il divieto di contemporanea iscrizione in più sezioni del Registro (art.109.2)
- l'obbligo di iscrizione al Registro per tutti i soggetti che svolgono attività esterna ai locali dell'intermediario (art. 109.2)
- la titolarità dell'intermediario in merito alla iscrizione al Registro, la formazione ed onorabilità dei dipendenti-produttori-collaboratori-sub-agenti (art. 111)

L'iter della nostra azione è stato documentato e reso noto a tutti Voi, avendo l'Esecutivo Nazionale relazionato puntualmente la Categoria nei Congressi del 2003 e 2004.

Tuttavia va sottolineato che per ogni capitolo sopra richiamato, il Sindacato si è dovuto confrontare quotidianamente con un scenario in continua evoluzione, dove nuovi soggetti e concorrenti istituzionali chiedevano di ampliare l'ambito di attività professionale, sostenendo l'opportunità di poter operare nel campo della intermediazione addirittura in doppia o triplice veste. In particolare per quanto riguarda la lettera e) del Registro (art. 109) abbiamo dovuto fronteggiare una serie minaccia portata avanti da più parti, che invocavano una completa deregulation per i collaboratori degli intermediari, cancellando la medesima lettera e).

Siamo stati in grado, nonostante un Parere contrario al Governo della Commissione Finanze congiunta camera/Senato, di dimostrare la pericolosità di una simile scelta per l'intero mercato assicurativo e per gli stessi consumatori; scelta che chiaramente eliminava i principi di tutela e qualità propri della Direttiva.

Diamo atto al Governo di aver accolto le nostre preoccupazioni e di aver ripristinato, per i soggetti che operano all'esterno dei locali dell'intermediario, l'obbligo di essere registrati. Contestualmente va anche sottolineato che per tutti i nostri dipendenti, che svolgono attività intermediazione nei locali agenziali, non vi è obbligo di iscrizione nel Registro.

Ma una successiva azione ci attende, e cioè quando l'Isvap dovrà realizzare "come previsto dal Codice-entro il 31 dicembre 2007 i regolamenti di attuazione nelle molteplici aree ivi indicate (ad esempio formazione, esami, informativa al cliente etc). Si tratterà per noi di ripercorrere la strada di confronto e difesa della nostra professione. Il tempo a disposizione è sufficientemente congruo per affrontare consapevolmente anche questo ulteriore passaggio.

E' evidente come il Codice contenga diversi elementi che il Sindacato giudica negativi per la categoria, e per i quali esprimiamo la nostra ferma contrarietà, ma va ricordato che essi sono conseguenti al contesto europeo della Direttiva, e che quindi la nostra azione era comunque limitata ad una opera di implementazione di principi comunitari.

La vittoria del nostro Sindacato è nel fatto che la Categoria è stata partecipe ad una formulazione legislativa, che senza la nostra costruttiva e responsabile presenza avrebbe avuto riflessi oltremodo negativi per la nostra professione e per i consumatori.

Da ultimo va sottolineato che il Codice disciplina anche la parte relativa alla procedura di risarcimento diretto del danno RCAuto (artt. 149 e ss).

In particolare l'art. 149 introduce dei principi in merito alla presentazione della richiesta di risarcimento. Il successivo art. 150 stabilisce che con DPR sta emanarsi entro 90 giorni dall'entrata in vigore del Codice,

verranno stabiliti i criteri della determinazione del grado di responsabilità, delle modalità di presentazione della denuncia di sinistro.

BIPAR

Per quanto attiene in specifico l'azione del Sindacato in ambito internazionale, va ricordata la partecipazione alle riunioni internazionali Bipar, dove i nostri Rappresentanti hanno portato avanti nelle Assemblee e Comitati nostre posizioni, suggerito proposte, finalizzate sempre a preservare il ruolo dell'agente di assicurazione nel mercato europeo.

In particolare nella Assemblea Bipar svoltasi a febbraio 2005, il Sindacato si è fatto promotore -con successo- di una posizione di opposizione verso tentativi portati avanti dalla associazione europea di risk managers Ferma di negoziare un accordo a livello europeo sulla trasparenza delle remunerazioni spettanti agli intermediari professionali.

Oltre al contributo dato dal Sindacato, nel trasferire in ambito Bipar l'esperienza del nostro mercato per la implementazione della DIA, va sottolineato l'apporto positivo per favorire in ambito internazionale una formulazione chiara, circa il ruolo e la posizione del brokers, specialmente in relazione alla individuazione del soggetto erogatore del compenso.

A tal proposito richiamiamo alla vostra attenzione l'art. 109 del Codice, che nel disciplinare l'obbligo di iscrizione del broker al Registro, definisce questo intermediario come colui che agisce su "*incarico del cliente e senza poteri di rappresentanza di imprese*". Da questa chiara definizione, la quale modifica sostanzialmente quella precedente della legge n. 792/1984 Albo mediatori di assicurazione, derivano a nostro parere importanti considerazioni giuridiche ed economiche, soprattutto in ordine al soggetto tenuto a corrispondere il compenso a questo intermediario.

AREA NAZIONALE

Contenzioso Enasarco

Notevole impegno è stato svolto in merito al contenzioso con l'Enasarco.

Il Sindacato si è adoperato per far approvare nel testo del Codice delle Assicurazioni la norma (art. 353.6) che fa chiarezza sulla infondatezza di ogni obbligazione previdenziale pretesa dall'Ente verso i nostri subagenti.

Le ispezioni presso le agenzie, e gli accertamenti che hanno colpito numerosi colleghi, chiamati a far fronte a richieste estremamente onerose sotto il profilo economico, hanno trovato pronto il Sindacato, che ha fornito ad essi una adeguata assistenza, e per molti iscritti sta sostenendo le cause pilota, presso alcune sedi giudiziarie.

Con l'approvazione definitiva del Codice delle Assicurazioni, si è realizzata una svolta importante per la soluzione di questo importante problema.

L'articolo 343 del citato Codice - Intermediari già iscritti ed operanti - al VI comma infatti recita: "*le persone fisiche di cui al presente articolo e quelle iscritte al registro degli intermediari di assicurazione e riassicurazione non sono soggetti agli obblighi previsti a carico degli agenti di commercio in materia di previdenza integrativa*".

Se detta disposizione chiarisce in modo inequivocabile l'esenzione contributiva con decorrenza 1 gennaio 2006, dobbiamo subito evidenziare che i legali dello Sna hanno confermato il valore retroattivo della disposizione. Le motivazioni alla base di questo convincimento sono molteplici e non ultima quella del frazionamento che si verrebbe a creare nel regime contributivo dei potenziali aderenti. Frazionamento doppiamente ingiusto poichè il tipo di attività svolta resterebbe sempre la medesima. Nelle cause pilota già pendenti presso le sedi competenti lo Sna ha provveduto ad integrare la documentazione presentata con tutte le osservazioni del caso.

Circolare ISVAP 533/D

L'emissione da parte dell'ISVAP della Circolare 533/D del 4 giugno 2004 aveva creato motivo grande preoccupazione per gli agenti di assicurazione e per la loro rete di collaboratori, creando situazioni di forte contrasto tra le Parti sociali e l'Istituto.

Come sapete, grazie all'azione coordinata di Sna ed Unapass, siamo stati in grado di ottenere immediati chiarimenti e correttivi da parte dell'Isvap, i quali hanno fugato incertezze ed eliminato interpretazioni strumentali di alcune imprese di assicurazione.

L'ISVAP ha fornito successivamente un definitivo chiarimento interpretativo, che ha accolto le nostre richieste, ripristinando soprattutto per quanto concerne le norme sulla riscossione premi il ripristino dello stato quo ante alla Circolare.

Si è trattato, in definitiva, di un risultato che si è fondato sulla nostra credibilità istituzionale e sulla nostra ferma determinazione ad agire per le vie prettamente sindacali

Vertenza con Direct Line

Un richiamo doveroso fa compiuto anche per quanto concerne la passata vertenza contro la compagnia telefonica Direct Line, conclusasi positivamente per il Sindacato e per la Categoria.

Dopo aver ottenuto dal Giurì della pubblicità la sospensione della pubblicità televisiva, abbiamo ritenuto opportuno - per dare un messaggio chiaro al mercato- instaurare una causa civile per il risarcimento del danno subito dalla Categoria, con una richiesta risarcitoria di Euro 250.000.

AREA LAVORO CASSA MALATTIA DIPENDENTI

La Commissione che fa capo alla responsabilità del Vice Presidente Nazionale Vicario Giovanni Metti, dopo numerosi incontro con le OOSS e il Ministero del Lavoro ha ottenuto la risposta positiva sulla rappresentatività sindacale del nostro Organismo. Immediatamente ci siamo attivati presso l'Inps per ottenere il nulla osta alla fattibilità della Cassa. Recentemente l'Istituto ha predisposto un testo della Convenzione che disciplinerà le condizioni per la riscossione dei contributi per l'assistenza contrattuale come previsto dalle norme del CCNL. La definizione della tanto attesa Cassa, che sta giungendo a conclusione, è da ritenersi senz'altro l'argomento più significativo tra quelli di competenza del settore lavoro.

In questi giorni la Commissione coordinata dal collega Enzo Andrei con il nostro consulente sta definendo con le OO.SS. dei lavoratori gli ultimi dettagli per poi passare alla firma di questo importante documento ed alla costituzione del Fondo richiesto dall'Inps.

Quest'ultimo Organismo avrà il compito di ricevere i contributi versati dall'Inps per poi destinarli all'Ente Bilaterale ed alla Cassa, per promuovere e realizzare tutte quelle iniziative previste dalle parti firmatarie del Contratto dei dipendenti di agenzia; permettendo quindi a tutti gli agenti, come avviene in quasi tutti i settori economici, di utilizzare di una copertura mutualistica per il rimborso delle indennità spettanti ai lavoratori agenziali durante il periodo di assenza dal lavoro per malattia.

L'imminente conclusione di questo percorso con la realizzazione della Cassa Malattia è un positivo passo verso un concetto di recupero della redditività agenziale sostenuto dal Sindacato, oltre a rappresentare un'istanza storica degli agenti di assicurazione.

PREVIAGENS

Per quanto riguarda la problematica del Fondo previdenziale dei dipendenti agenzie, ancora da chiudere, anche qui sono stati fatti dei passi in avanti.

Infatti il 6 maggio 2005 con i colleghi dell'Anagina la Commissione ha definito un programma operativo per l'unificazione dei due Fondi di Previdenza Integrativa, nel quale sono state anche concordate le modifiche statutarie per favorire la nostra rappresentanza in seno al Fondo Angina. Modifiche queste che dovranno essere sottoposte all'approvazione delle OO.SS. sulla base di quanto convenuto nel precedente Protocollo di Intesa con gli stessi sindacati.

Al momento riteniamo che il tutto possa trovare una positiva conclusione quanto prima e dare quindi la possibilità di aderire ai lavoratori agenziali di aderire al Fondo Pensione Complementare come previsto dall'art 62 del CCNL.

CONTRATTO COLLETTIVO DI LAVORO

In merito al mandato ricevuto per valutare con le OO.SS. un'ipotesi di accordo sulla problematica dei produttori di agenzia, dopo vari incontri con le stesse la Commissione coordinata dal collega Enzo Andrei ha presentato all'Esecutivo Nazionale un testo di ipotesi, che il futuro vertice del Sindacato esaminerà al fine proseguire nella Trattativa.

Va precisato a riguardo che questa proposta si caratterizza sulla collaborazione coordinata e continuativa rientrante nella tipologia del lavoro a programma e/o a progetto di cui al decreto n. 276/2003 (Legge Biagi), strumento questo che dovrebbe permettere alle agenzie l'inserimento di nuovi collaboratori assicurativi, con l'utilizzo di un concreto strumento di riferimento normativo.

Per quanto riguarda infine il rinnovo del Contratto Collettivo dei dipendenti, scaduto il 31 dicembre 2004, nel maggio di quest'anno abbiamo ricevuto la Piattaforma delle OO.SS. e per discutere il contenuto della stessa.

Il 20 luglio scorso si è svolto a Milano un incontro con gli stessi rappresentanti sindacali dei lavoratori. Nell'incontro è stato riaffermato da parte nostra che la scelta di continuare a mantenere corrette relazioni sindacali con le rappresentanze dei lavoratori è per noi strategica. Abbiamo altresì sottolineato la volontà di riconoscere i diritti dei lavoratori dipendenti, anche in considerazione della diffusa ed alta professionalità che contraddistingue tantissimi di loro. Naturalmente nel proseguimento del confronto sarà tenuto conto delle compatibilità derivanti dall'andamento economico delle agenzie.

In questo incontro i rappresentanti dei lavoratori hanno poi illustrato il contenuto della propria piattaforma per il rinnovo contrattuale (normativo ed economico), le cui principali richieste sinteticamente sono le seguenti:

- Revisione delle materie che compongono il quadro delle relazioni sindacali che sono da rafforzare e che dovranno seguire la crescita del settore;
- Rivisitazione di tutta una serie di articoli del contratto per renderli più agili da parte dei lavoratori;
- Recupero del poter di acquisto delle retribuzioni ed miglioramento delle condizioni economiche dovuto dalla maggiore produttività.

Su questo importante confronto, abbiamo comunicato alle OOSS di categoria che la trattativa riprenderà con il nuovo vertice eletto dal Congresso.

AREA TERRITORIO e NAS

Dopo tre anni di attività, nella imminenza di un nuovo passo fondamentale per la nostra Categoria, ci presentiamo con una situazione decisamente positiva e di tutto rispetto.

Richiamiamo per brevità alcuni passaggi fondamentali della situazione precedente l'anno 2002: iscrizioni oscillanti tra in. 6.000 e i n. 6.500 all'anno, il processo di l'unificazione con la C.S.A. ci ha consentito di stabilizzare i flussi, ed abbiamo chiuso l'anno 2002 con circa n. 6.700 iscritti paganti.

Le ulteriori operazioni di fusione e concentrazione di Imprese, (Axa, Winterthur, Aurora, gruppo Fondiaria-SAI) determinano di per se situazioni negative in tema di iscritti, legate in larga misura ai processi di riorganizzazione delle reti Agenziali.

Ecco che quindi nasce forte nel Sindacato la necessità di intervenire, non solo per tutelare gli iscritti, ma anche per arginare una paventata diminuzione degli agenti operanti, e quindi, di riflesso, il numero degli aderenti al nostro Sindacato.

Questo risultato viene raggiunto attraverso la sottoscrizione dell'Accordo Agenti del 2003.

A distanza di qualche anno stiamo assistendo ad una radicale modifica metodologica nel sistema dei recessi da parte delle Imprese; la "giusta causa" non è più utilizzata come uno "strumento" ordinario di risoluzione, come è avvenuto nel recente passato, ma piuttosto come l'ultima "ratio" ed in casi di comprovata necessità.

Questa importante risposta ad uno dei problemi della Categoria, ha determinato un flusso di progressivo aumento degli iscritti al nostro Sindacato, tanto che ormai registriamo una costante crescita del numero degli iscritti, fenomeno che, se osservato alla luce delle quiescenze e delle cessazioni per fusioni, ci dice che esistono i presupposti per aspirare a ritrovare grandi numeri ed una nuova coscienza sindacale.

Nell'immediato, un ringraziamento va alla Commissione territorio nelle persone dei colleghi Bonavita, Castro, Cifarelli, Costanzo, Iarussi, Laratta, Lebiu, Pieri, Potenza, Prearo e Vineis, alla struttura interna del Sindacato e specialmente allo staff dell'Ufficio sviluppo Sna, per l'aiuto dato al raggiungimento di questi importanti risultati.

Tutte queste persone hanno dedicato oltre la propria competenza, anche una parte importante della loro attenzione, tale da raggiungere i risultati in questione.

La realtà della Commissione. Territorio- Nas è oramai un valore aggiunto consolidato per la nostra organizzazione. Un elemento di qualificazione che dovrà essere implementato e reso ancor più utile al servizio della struttura periferica, Provinciali e Regionali e Gruppi aziendali.

Cari colleghi, ci auguriamo che questi risultati siano da Voi condivisi ed apprezzati, nella certezza che ognuno avrà modo di dare il suo personale contributo, come è stato sino ad oggi e come certamente sarà nei prossimi anni.

Il complesso quadro del ns. sistema distributivo ed in particolare del rapporto fra noi agenti ed i ns. subagenti, esposto, seppur sinteticamente, nella relazione dello scorso Congresso di Montecatini, risulta, a distanza di un solo anno, sensibilmente variato e modificato.

Difatti, la sensazione, evidenziata già da allora, che qualcosa sarebbe ulteriormente cambiata in breve tempo, si è dimostrata una predizione dello Sna più che mai assennata ed oculata.

L'allora emanando Codice delle Assicurazioni, di cui si conosceva genericamente l'impianto ma che si capiva sarebbe stato un fattore decisivo per il consolidamento del processo di cambiamento da qualche tempo in atto nel settore. Le regole dettate dalle circolari dell'Isvap emanate nel 2004 a tutela del consumatore; la *querelle* Enasarco; erano tutti sintomi e fattori di un nascente processo di trasformazione che non poteva lasciare il Sindacato indifferente e che gli faceva, già da allora, intravedere la necessità, di instaurare con i nostri subagenti, un rapporto regolato da norme più trasparenti e che non spingessero al conflitto.

Nonostante il forte impegno profuso da Sna ed Unapass il Codice delle assicurazioni, approvato in via definitiva lo scorso settembre, porterà a notevoli cambiamenti di rapporto con i subagenti e produttori.

Ciò che il Codice descrive nel suo Capitolo IX è il futuro mondo dell'intermediazione, composto solo da professionisti iscritti al registro elettronico e dove, contritamento al passato, non vi sarà più posto per gli improvvisatori come tante volte verificatosi.

Il Codice, in effetti, induce, di fatto, alla maturazione professionale e alla presa d'atto e di coscienza di nuove assunzioni di responsabilità, da parte nostra ma anche dei nostri subagenti.

Da qui nasce la complessa dinamica che vede lo Sna impegnato nell'individuazione e studio di un diverso contenuto dei rapporti contrattuali fra agenti e subagenti. Rapporti, attualmente, soggetti troppo spesso a variabili imponderabili che potrebbero minare ulteriormente la nostra serenità, anche sotto il profilo economico, e che abbisognano, invece, di regole certe, semplici e coerenti.

Si impone, in virtù di quanto asserito, per ognuno di noi, l'esigenza, rispetto al passato, di prestare, in qualità di imprenditore, una maggiore e più sensibile attenzione ai rapporti con i propri collaboratori commerciali, ricercando un *modus operandi* fondato su criteri di reciproca equità contrattuale.

La stessa lettera di incarico a subagente, attualmente proposta e consigliata dallo Sna è oggetto, da tempo, di un attento lavoro di revisione ed attualizzazione da parte della Commissione, in attesa che le regole del Testo Unico trovino attuazione per mano dell'Isvap.

E da quel momento, si apriranno nuovi scenari che lo Sna è pronto, come sempre, a monitorare, studiare e affrontare al meglio.

Ma l'elenco delle problematiche attinenti alla "questione subagenti" potrebbe continuare per molto (incasso premi ai sensi della circolare 533 dell'Isvap, trattamento dei dati personali eseguito dai subagenti, ecc.) ed ognuna di queste sta attirando l'attenzione della Commissione che, come sempre, presterà tutta l'attenzione possibile per tutelare al meglio gli interessi della categoria.

SETTORE RCA

La commissione RCAuto, affidata alla responsabilità del collega Giovanbattista Cataldo, si è imposta di fissare delle priorità ritenute importanti da realizzarsi entro la fine del mandato ad essa conferito.

Si tralascia volutamente di soffermarsi sulle attività sicuramente utili e necessarie ma definibili di *routine* "C evasione quesiti, incontri con le istituzioni, partecipazioni a congressi e seminari e quant'altro "C che ovviamente si sono sviluppate anche quest'anno-, per evidenziare il percorso delle priorità prefissate.

Tali priorità erano, e in parte restano, le seguenti:

- ricerca della trasparenza nei contratti e nei rapporti con le istituzioni,
- provvigionabilità dei contributi versati al SSN e FGVS,
- introduzione del meccanismo risarcitorio dell'indennizzo diretto.

Detti obiettivi sono stati perseguiti con gradualità, come si potrebbe dimostrare anche dalla semplice lettura delle precedenti Relazioni congressuali, nelle quali ritroveremmo sistematicamente i richiami a tali aspetti, partendo dalla pubblicazione di due testi, *"analisi dello sviluppo storico giuridico inerente il fondo di garanzia per le vittime della strada e il contributo al servizio sanitario nazionale -anno 98-"* e *"la responsabilità civile derivante dalla circolazione di autoveicoli - anno 99-"*.

Il primo testo era finalizzato alla creazione di una dottrina a sostegno della provvigionabilità dei contributi mentre, il secondo, alla ricerca della trasparenza nelle condizioni di polizza e, conseguentemente, miglioramento del rapporto assicurato/ assicuratore, puntando sull'introduzione dell'indennizzo diretto (inteso anche come fondamentale strumento di contenimento dei costi).

Oggi la situazione potrebbe essere così riassunta: emanazione definitiva del Codice delle Assicurazioni, caratterizzato nel Capo dedicato alla rcauto dalla ricerca della trasparenza e dall'introduzione - come elemento forte e di maggiore novità - deindennizzo diretto. Inoltre, si prospettano evoluzioni positive del contenzioso SSN e FGVS nei confronti delle compagnie assicurative, grazie alle recenti sentenze di Milano e Torino. Per la prima volta, inoltre, va evidenziata la collaborazione "a monte" con l'Istituto di vigilanza, per la stesura delle circolari che interessano il ramo.

Certamente non tutte le problematiche potranno essere affrontate e risolte ricorrendo alla pubblica consultazione, ma la procedura messa in atto è sicuramente un passo nella direzione di una maggiore trasparenza e del coinvolgimento delle Parti sociali.

Discorso diverso deve essere fatto riguardo l'introduzione dell'indennizzo diretto.

Se da un lato non possiamo nascondere la nostra soddisfazione professionale per il recepimento di questo istituto, sarà indispensabile seguire con molta attenzione le disposizioni applicative che saranno contenute in un decreto legislativo da emanarsi entro il primo di aprile 2006.

Il nostro intendimento, al fine di renderci parte attiva nella realizzazione del principio contenuto nell'articolo 106 del Codice delle Assicurazioni *"attività di intermediazione assicurativa e riassicurativa"* che attribuisce agli Agenti l'onere di fornire assistenza consulenza e a collaborare " alla gestione e all'esecuzione, segnatamente in caso di sinistri, dei contratti stipulati" , è quello di accrescere la centralità del ruolo agenziale rispetto a tutti gli altri canali distributivi.

Questo è un importante obiettivo da perseguire, offrendo un'assistenza al nostro assicurato che inizia dalla denuncia di sinistro e si conclude con la liquidazione del danno - intesa come logica esecuzione del contratto stesso -, mettendo a disposizione le somme presso l'agenzia ove il contratto è gestito. Inoltre si potrà consentire, a richiesta dei danneggiati, la trattativa dei sinistri presso i medesimi locali.

Un percorso completo quindi, che offrirà la possibilità di "mettere in campo" tutto il valore aggiunto e la professionalità tipica degli Agenti di Assicurazione. In un momento di effervescenza del settore resteremo attenti all'evoluzione del mercato, monitorando sia l'andamento tariffario sia le condizioni contrattuali di polizza, affinché le innovazioni non si trasformino in un peggioramento del prodotto offerto, con conseguente deterioramento dei rapporti con la clientela.

In tema di redditività, infine, dovrà essere affrontato con le Imprese il problema connesso ai costi che questo nuovo sistema di indennizzo farà ricadere sulle Agenzie.

Il Sindacato resta a disposizione per un confronto costruttivo con tutte le Istituzioni, per vigilare e garantire che la svolta intrapresa non sia semplicemente una semplice "*moral suasion*", ma piuttosto, una iniziativa innovativa e concreta.

CONCLUSIONI

Dopo averVi illustrato, speriamo in maniera esauriente, il lavoro svolto dai componenti l'Esecutivo Nazionale supportati dalle Commissioni tecniche e da tutti quanti hanno prestato egregiamente la loro opera per la nostra istituzione, passiamo ad effettuare le nostre considerazioni finali.

Occorre innanzitutto ricordare e, quindi, riconoscere l'elevato grado di professionalità raggiunto dalla nostra struttura centrale. Senza questo importante apporto di conoscenze, esperienze, dedizione e professionalità sarebbe oltremodo difficile dare risposta a tutte le problematiche che quotidianamente ci vengono sottoposte dall'intera Categoria.

Tale apporto e, poi, stato importantissimo quale sostegno alla azione politica che gli Organi direttivi hanno dovuto affrontare in questo triennio, così come nei precedenti. L'attaccamento che gli agenti hanno verso la nostra Istituzione dipende, quindi, anche in larga misura dal lavoro quotidiano che la struttura riesce a portare a compimento.

La crescita continua degli iscritti ne è, in effetti, la più ampia ed evidente constatazione.

Ma pur nella doverosa e convinta soddisfazione, riteniamo che sia indispensabile investire ulteriormente sotto il profilo delle risorse umane, della consulenza e dell'informazione. I nostri Iscritti, infatti ed assai sovente, lamentano una più incisiva attività nella stampa interna ed in quella nei media in generale.

Molte volte gli stessi eccellenti risultati conseguiti non hanno trovato il giusto risalto poichè vengono annunciati alla categoria in ritardo o, peggio ancora, in maniera incoerente e spesso lacunosa. Questo si è verificato nonostante l'assiduo impegno profuso da tutti i soggetti che in qualche modo hanno avuto responsabilità al riguardo. Compreso chi in questo momento Vi relaziona.

E qui bisogna effettuare una prima riflessione che ci porterà, alla fine, a riprendere il discorso affrontato all'inizio di questa relazione.

La struttura centrale, la stampa, gli Organi associativi, i convegni, le consulenze e quant'altro di necessario alla vita quotidiana del nostro Sindacato ha un costo notevole, sempre in crescita; giorno dopo giorno; anno dopo anno. Ma le sfide che ci vengono imposte dai continui cambiamenti, come questa relazione Vi ha ampiamente dimostrato, non possono che indurci ad investire ancora più corposamente ed in maniera incessante, nelle attività e nelle funzioni soprarichiamate.

E' del tutto evidente, quindi, come la nostra categoria abbia l'imperiosa necessità di effettuare un grande salto di qualità. Un balzo epocale che chiuda definitivamente una esperienza che l'ha vista divisa, debole e troppo spesso vessata ed umiliata.

Occorre quel salto di qualità che ci consenta di raggiungere una forza, sia economica che rappresentativa, degna delle aspettative di una categoria che seppur limitata nel numero, ricopre un ruolo di grande importanza nello scenario economico nazionale.

A questo progetto occorre che concorrano tutti: il nostro Sindacato con tutti i suoi Organi ed i suoi iscritti; i Gruppi Agenti con tutti i loro Organi ed i loro iscritti.

In definitiva, facendo leva sul loro senso di responsabilità e di appartenenza, dovranno concorrere tutti gli Agenti di assicurazione Italiani.

Per quanto ci riguarda, come oramai è certamente a conoscenza di tutti Voi, abbiamo già tracciato la direttrice di questo grande progetto, gettando le basi perchè trovi compimento nel più breve tempo possibile.

E qui, bisogna dare atto ai Colleghi di Unapass dei i nostri stessi meriti, ove Voi consideriate che ve ne siano, e cioè nell' aver creduto nella possibilità di ritornare ad essere, finalmente e tutti insieme, l' unica Associazione generalista che rappresenti tutti gli Agenti di Assicurazione Italiani.

Per questa loro coraggiosa decisione hanno tutta la nostra gratitudine ed il nostro plauso.

Siamo certi che altrettanta gratitudine e plauso ci saranno sicuramente ricambiati!

Ora, però, è doveroso effettuare la disamina, suppur in via sintetica ma esaustiva, del progetto e del percorso che intendiamo sottoporre alla Vostra approvazione e ratifica.

Il 16 di settembre scorso, a Bologna, le due associazioni hanno sottoscritto un documento con il quale si impegnano a dare vita ad una Federazione leggera, da concretizzarsi alla fine di questa Assemblea che abbia una durata temporanea, e cioè fino al 30 di aprile del 2007.

Entro tale data le due Organizzazioni si fonderanno dando vita ad un unico soggetto.

E' intuibile che il lasso di tempo intercorrente tra la costituzione della Federazione e la definitiva unificazione, sia necessario per svolgere tutte quelle attività ed incombenze necessarie per definire nel migliore dei modi gli aspetti generali e particolari del progetto.

Non ultimo l'analisi e lo studio di un percorso politico che veda delinearsi , una volta per tutte, le migliori caratteristiche per rappresentare in maniera appropriata e precisa gli interessi della nostra categoria.

Il tutto, una volta messo a punto fin nei minimi particolari, dovrà trovare la definitiva e futura ratifica da parte di questa Assemblea.

Della oramai sostanziale univocità di vedute politiche, tra Sna ed Unapass, Vi abbiamo esaurientemente relazionato nel corso della precedente Assemblea di Montecatini Terme. Da allora ad oggi nulla è cambiato. Anzi si può tranquillamente affermare che i rapporti si sono ancora più rinsaldati sotto tutti gli aspetti.

Non intendiamo aggiungere altro, poichè siamo convinti che ciò non sia necessario in quanto ognuno di noi sa quanta importanza rivesta questo passaggio.

Quando questo processo si sarà concluso anche l'epoca delle divisioni si sarà conclusa. Si concluderà, finalmente, il periodo nel quale i tanti, troppi "furbetti" non avranno più la facoltà di invocare l'alibi dei due Sindacati e delle loro divisioni, per non iscriversi mai da nessuna parte e godere, senza "pagare gabella", dei sacrifici fatti dai soliti colleghi di buona volontà, quali tutti Voi siete.

Va ricordato, comunque, che nonostante le difficoltà a tutti note, il nostro Sindacato nel corso dell'ultimo decennio ha affrontato e risolto problemi immani. Basti pensare alla vicenda Fondiaria; al problema della regolarizzazione delle società di fatto; alla contrattazione dell'Accordo 2003; alla stesura del Codice delle assicurazioni ed ancor prima agli emendamenti della Direttiva europea sull'intermediazione. Va ricordato a tal proposito come sia stata importante l'opera del Bipar per inibire la dichiarazione delle provvigioni al momento della stipula, chiesta a gran voce dalle associazioni dei consumatori europee. Dobbiamo dirci con franchezza che questa tesi è stata combattuta soprattutto dal nostro Sindacato, rappresentato in quel contesto dal compianto amico e collega Claudio Ruzzi.

Bisogna poi ricordare, poi, il confronto, spesso aspro, avuto con l'Istituto di vigilanza - l'Isvap- per quanto attiene il Collegio di garanzia, che è oramai vicenda passata, e la modifica della Circolare 533/D in epoca recente.

Ma non è nostra intenzione fare apologia di noi stessi. Questi risultati estremamente positivi, insieme a tantissimi altri che per brevità è inutile rammentare, sono stati conseguiti anche e soprattutto grazie alla ritrovata unità interna.

Il Sindacato, che oramai tanti anni fa abbiamo ereditato, non era certamente quello che conosciamo adesso: era un Sindacato al minimo storico per numero di iscritti -circa 5.500- , con problemi di bilancio, diviso al suo interno, privo di visibilità istituzionale ed incapace di darsi una rotta che gli facesse risalire la china su cui era avviato.

Quello che Vi restituiamo oggi è un Sindacato assai diverso: un Sindacato unito al suo interno, che si avvicina ai 7.500 iscritti, che ha acquisito autorevolezza e visibilità istituzionale, portatore di risultati concreti e che ha finalmente, grazie al vostro contributo, ritrovato la sua rotta.

Talvolta abbiamo sentito, seppur in maniera sparuta, discorsi circa il dibattito democratico interno e di come sarebbe stato bello il ritorno all'antico, quando nei congressi e nei comitati centrali ci si bastonava piacevolmente mandando in allegria tutto alla malora.

Chi Vi parla si ricorda con grande tristezza di un Congresso, celebratosi a Roma, con i delegati divisi un po' da una parte ed un po' dall'altra. Poi il tutto finì come sappiamo: di due Sindacati ne avemmo tre e tutti e tre ne facevano a malapena uno.

Questa assemblea, che si riunisce una volta all'anno, ha la sovranità assoluta della nostra Istituzione: ognuno è libero di dire ciò che vuole, di comporre una lista nei momenti elettivi, di dare o di ritirare la propria fiducia verso gli Organi direttivi se lo ritiene necessario. Inoltre almeno una volta l'anno si riunisce il Comitato Centrale ed il Consiglio Direttivo. L'Esecutivo Nazionale, di regola, si riunisce una volta al mese e le Assemblee provinciali ed i Comitati Regionali esplicano la loro attività in tutta libertà ed autonomia, decidendo di riunirsi quando più gli aggrada.

Non ci sembra che il panorama Associativo e partitico nazionale goda di identica libertà e democrazia! E siamo altresì convinti che questo sia anche il convincimento della stragrande maggioranza dei nostri iscritti.

Ma ora, cari amici, è giunto il momento di apprestarci a concludere questa nostra relazione.

In tutta franchezza Vi ringraziamo davvero della fiducia che ci avete fin qui accordato: si è trattato di una fiducia piena, convinta ed accompagnata anche da un grande affetto.

Per quanto ci riguarda, pensiamo di averla ricambiata facendo ogni sforzo possibile per tutelare al meglio gli interessi della nostra Categoria.

Non pretendiamo alcun ringraziamento per il nostro operare: quello che abbiamo fatto è per noi un mero atto dovuto.

Mentre Vi chiediamo comprensione se eventualmente qualcosa non fosse andato secondo le Vostre aspettative.

Nel concludere, dobbiamo esortarVi nuovamente a porre la massima attenzione per le scelte che andrete ad effettuare: da esse dipenderà il futuro del nostro Sindacato ed, in definitiva, anche della nostra Categoria.

Vale la pena, a tal proposito, parafrasare l'Ammiraglio Horace Nelson che dando inizio alla battaglia di Trafalgar così si rivolse ai suoi marinai: "**England expects that every man will do his duty!**"- L'Inghilterra si aspetta che ognuno faccia il proprio dovere-.

Orbene, amici miei, gli Agenti di assicurazione italiani si aspettano che ognuno di noi faccia il proprio dovere!

Grazie per la Vostra attenzione e buon lavoro.