

Con lo SNA

il futuro
è possibile.

CONGRESSO NAZIONALE
ORDINARIO e STRAORDINARIO
Roma 21-22 marzo 2007

Sindacato Nazionale agenti di assicurazione
Fondato nel 1919



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
XL° Congresso ordinario e straordinario
Roma 21 e 22 marzo 2007
Relazione dell'Esecutivo Nazionale

Cari Colleghi e Colleghe, gentili Ospiti

Siamo veramente lieti di darVi il più caloroso benvenuto ed eprimerVi un sentito ringraziamento per la Vostra presenza a questo importante evento, quale è il quarantesimo Congresso del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione.

La relazione che Vi leggeremo è la naturale prosecuzione di quanto avete ascoltato nella mattinata appena trascorsa e servirà, quindi, a dare a tutti Voi quella completezza di informazioni su tutte le vicende che hanno caratterizzato la nostra vita associativa e professionale nell'ultimo periodo.

Vi sarà, inoltre, la relazione sul lavoro svolto dalle Commissioni tecniche e dai gruppi di lavoro coordinati dai Membri dell'Esecutivo Nazionale, aventi specifica delega al riguardo.

Cari amici, l'anno che si è concluso da poco tempo è stato densissimo di avvenimenti: taluni positivi ed altri molto meno, ma in ambedue i casi la nostra Istituzione non si è fatta trovare impreparata per poterli adeguatamente affrontare.

Per taluni di questi eventi, primo fra tutti per ordine di importanza il Regolamento emanato dall'Isvap, siete stati dettagliatamente informati nel corso di numerose e ripetute assemblee regionali ed interregionali a cui hanno partecipato i componenti dell'Esecutivo Nazionale e, ove è stato possibile, lo stesso Presidente Nazionale.

Per questa vertenza, i cui esiti più importanti verranno decisi dal TAR del Lazio proprio nel corso di questa giornata, lo SNA ha profuso un impegno impressionante sia sotto il profilo economico che di partecipazione attiva degli Organi e degli stessi colleghi, indipendentemente dalla loro qualità di iscritti.

Ciò dimostra che la categoria vede in noi l'unico Organismo associativo in grado di difendere seriamente i suoi interessi e, ancora una volta, ha messo nelle nostre mani il proprio destino.

Questo costituisce grande motivo di soddisfazione ed orgoglio, ma nel contempo ci consegna una grande e pesantissima responsabilità che ognuno di noi deve e dovrà onorare a qualsiasi costo.

Sulle motivazioni che ci hanno indotto ad aprire questa lunga ed aspra vertenza, culminata con la grande manifestazione di Roma del 28 settembre 2006 a cui hanno preso parte oltre 16.000 tra colleghi e loro collaboratori, tutto abbiamo già detto e sarebbe davvero pleonastico star qui ancora a ripeterlo.

Si tratta di ragioni condivise pienamente da tutta la categoria oltre che dalla totalità degli attori operanti nel mercato assicurativo italiano. Le stesse le ritroviamo nel circostanziato ricorso al TAR del Lazio che il pool dei nostri legali ha a suo tempo predisposto. Analogamente hanno fatto importanti associazioni quali: Ania, Aiba, Assofin ad altri numerosi soggetti aventi titolo ed interesse.

Va osservato che nel corso della manifestazione di Roma, ma anche in precedenza e poi successivamente, quando abbiamo incontrato tutte le forze politiche presenti in Parlamento, le stesse ci hanno manifestato la loro condivisione e anche, in larga misura, il pieno sostegno.

Rimane, quindi, davvero difficile comprendere il comportamento tenuto in questa circostanza dal vertice dell'Isvap che, disattendendo ad una specifica promessa fattaci alcuni mesi prima (febbraio 2006) ha voluto arroccarsi su posizioni intransigenti e di completa rottura con l'intero sistema.

Ed è appunto il sistema assicurativo rischia di pagare un prezzo pesantissimo se a questa sciagurata iniziativa, a cui fanno compagnia gli altri recenti provvedimenti introdotti come ad esempio l'invio dell'attestato di rischio al domicilio del cliente, anch'esso governato da norme sovrabbondanti e costose, non verrà data una doverosa correzione.

In questo scenario di generale contestazione, soltanto i colleghi dell'Unapass si sono distinti, creando un distinguo preoccupante e pericoloso nello schieramento che si opponeva e tuttora si oppone a questi provvedimenti. Questa scelta ci è parsa sbagliata oltre che incomprensibile ed ha pesato in modo determinate sull'evoluzione dei rapporti tra le due associazioni, primo fra tutti quello riferito alla Federazione Unitaria ed al conseguente tentativo di riunificazione. Ma su questo argomento ritorneremo più avanti, quando ci appresteremo a concludere la presente relazione.

Va detto, per amore di verità, che tutte le modifiche apportate al regolamento di attuazione del Codice delle assicurazioni come le due proroghe intervenute, la prima al 31 di gennaio 2007 e la seconda al 28 di febbraio, portano impresso in maniera indelebile il marchio dello SNA.

Ora non possiamo che attendere con serenità gli esiti del ricorso al TAR del Lazio che, ci auguriamo siano positivi, dopodiché potremo ulteriormente delineare il percorso politico/sindacale che sarà più utile per la migliore difesa della categoria.

Per quanto riguarda, invece, la paventata riforma delle Autorithies con la soppressione dell'Isvap come preannunciato dal Governo, il nostro punto di vista lo abbiamo espresso nella relazione di stamani: non ci appassiona più di tanto il fatto che l'Isvap resti o meno. L'importante sarà che il sistema di vigilanza sia svolto in maniera ineccepibile, trasparente, governato da un vertice non più monocratico e che, soprattutto, non individui più negli operatori del settore dei soggetti sui quali ci si può inutilmente accanire.

Un altro importantissimo aspetto che è stato introdotto, anche se a più riprese, nel mercato assicurativo italiano è il superamento dell'esclusiva di mandato tra intermediari e compagnie. Anche in questo caso e trattandosi di una nostra antica battaglia, sviscerata fino all'inverosimile nei dibattiti prodottisi nel tempo e nelle sedi le più disparate, riteniamo sia qui superfluo approfondire l'argomento. Inoltre la relazione di stamani e la successiva tavola rotonda hanno ampiamente avuto riguardo di focalizzare questo argomento.

Sarà semmai questa Assemblea, nella sua piena sovranità, ad elevare ciò ad argomento di dibattito. Noi, seppur con la olimpica tranquillità e moderazione che il caso richiede, non possiamo che esprimere la nostra più grande e convinta soddisfazione. Si tratta, ora ed infine, di lavorare per dare alla categoria tutti gli strumenti necessari per utilizzare appieno questa importante ed innovativa conquista.

L'ultimo aspetto che dobbiamo affrontare in questo inizio di relazione è l'introduzione dell'Indennizzo diretto, per quanto attiene il settore della RCA. Intendiamo, anche per questo tema, soffermarci soltanto sull'aspetto politico in quanto il punto specifico riferito ai lavori della Commissione RCA darà ampia esaustiva informazione sugli aspetti tecnici e di rapporto.

L'indennizzo diretto, operante già da anni in alcuni Paesi Europei, è stato introdotto in Italia nel corso del 2005 con le ultime modifiche al Codice delle Assicurazioni apportate dall'allora Ministro alle Attività Produttive On.le Scajola. Successivamente, nel corso del 2006, il nuovo Governo ne ha elaborato la legge di attuazione prevedendone l'avvio per il primo di febbraio del 2007.

Verso questa innovazione il Sindacato si è sempre dichiarato teoricamente disponibile, intravedendo in esso un strumento atto a legare in maniera ancora più stretta il cliente all'intermediario professionale. Tutto ciò pur considerando i riflessi economici legati alla sua

gestione, sia amministrativa che consulenziale, i quali dovevano e debbono essere remunerati equamente da parte delle Compagnie.

Ma questo aspetto, più in generale, fa parte da alcuni anni della linea politica del sindacato tesa al recupero della redditività.

In virtù di una nostra ferma e specifica richiesta, il Sindacato e l'Unapass, sono stati chiamati al tavolo di concertazione presso il Ministero dello Sviluppo Economico, dove per alcuni mesi si è intensamente discusso sulla operatività da dare a questo strumento.

Per la prima volta le associazioni degli Agenti hanno preso parte a delineare aspetti che fino ad allora erano stati appannaggio delle sole Compagnie. In quel contesto, di cui facevano parte gli esperti del Ministro, le associazioni dei consumatori, l'Isvap, L'Antitrust e successivamente la Consap. Quest'ultima da noi indicata come l'Ente più consono a gestire la cosiddetta "camera di compensazione".

Questa ns. proposta è stata immediatamente e con convinzione accettata da tutti.

Tale contesto ci è stato utilissimo, in quanto oltre che a dichiarare la nostra richiesta di remunerazione nei confronti delle Compagnie, in base ad un servizio non previsto dalla legge di attuazione e che veniva a noi addossato, abbiamo potuto esercitare nel contempo una forte pressione su Governo sulla vicenda del regolamento Isvap.

Nel corso del recente incontro con il Governo, presenti i Direttori generali del Ministero ed il Vice Ministro On.le Sergio D'Antoni, le nostre argomentazioni tese a vederci riconosciuta una equa compensazione economica per le prestazioni degli Agenti sono state pienamente riconosciute.

Per quanto ci riguarda pensiamo di aver dato evidente prova di responsabilità nei confronti di tutte le parti in causa, Governo, Compagnie e soprattutto nei confronti dei ns. Clienti.

Ove, dunque, le nostre legittime ed incontrovertibili richieste non dovessero trovare accoglimento da parte delle Compagnie, allora sarebbe del tutto legittimo non espletare quelle mansioni che per legge sono riconducibili esclusivamente a queste ultime.

In tal senso le disposizioni che abbiamo impartito ai Gruppi Agenti sono chiare ed inequivocabili e ci attendiamo che vengano dagli stessi messe in atto con responsabilità e determinazione.

Passiamo ora ad esaminare, come sempre, il lavoro svolto dalle commissioni e dai gruppi di lavoro del sindacato.

UFFICIO STUDI E RICERCHE

Nel 2005 l'E.N. decise di costituire e finanziare un Ufficio Studi e Ricerche,(USeR) sotto il coordinamento del Componente dell'E.N. Pietro Melis, per dotare l'organismo politico del Sindacato di adeguati strumenti scientifici per supportarne l'attività istituzionale.

La necessità primaria era ed è quella di conoscere la realtà fotografica della categoria sotto il profilo economico, organizzativo, posizionamento territoriale, storicità dei punti vendita, evoluzione negli ultimi anni.

Siamo convinti che quella sia la scelta giusta: conoscere meglio chi siamo è premessa fondamentale per elaborare strategie politiche adeguate per meglio tutelare chi ci ha delegato a rappresentarlo.

Diventa indispensabile soprattutto per meglio interpretare le possibili evoluzioni in un mercato profondamente mutato, anche nelle regole, che ci vede proiettati in un mondo nuovo, ancora da scoprire nei suoi sviluppi e negli effetti che potrà produrre.

La prima fase di questa ricerca permanente si può ritenere ormai conclusa.

Il progetto, nato nel giugno 2005, nell'incontro fra SNA e IAMA, aveva ed ha come obiettivo la realizzazione di un Osservatorio Permanente delle reti agenziali che analizzi l'evoluzione del sistema distributivo in un momento di forti cambiamenti del settore assicurativo.

L'attività di progettazione e tutte le fasi del lavoro sono coordinate da un team ristretto di collaboratori IAMA e SNA.

Il lavoro ha previsto due tipi di attività:

- attività di desk research
- ricerca quantitativa attraverso questionari autocompilati

1. L'attività desk è stata svolta elaborando dati interni SNA per conoscere il "posizionamento" degli iscritti al Sindacato rispetto all'universo degli agenti italiani ed elaborando dati dimensionali d'agenzia al fine di disegnare un quadro articolato della distribuzione delle agenzie per territorio, dimensione e compagnia, sulla base delle liste dei premi R.C. professionale possedute dai gruppi agenti.

2. L'attività di ricerca è stata effettuata sugli iscritti SNA (e/o Gruppi Agenti) tramite questionario scritto organizzato in modo semplice e con un tempo di compilazione contenuto in 15 minuti.

I questionari compilati hanno raggiunto un numero significativo atto a consentire di effettuare una rilevazione abbastanza attendibile.

I risultati ottenuti attraverso l'analisi dei dati dimensionali e le risposte della ricerca IAMA-SNA consentono al momento di definire i parametri di riferimento per ciascun agente.

L'eventuale ripetizione nel tempo di queste attività ci consentirà di misurare l'evoluzione delle reti agenziali e individuare aree critiche e aree di successo.

La ricerca ha riscosso maggior successo tra gli agenti del Nord e alcuni gruppi agenti sono risultati più attivi di altri.

Rispetto ad una precedente ricerca IAMA del 1999 sono notevolmente cresciute, in generale, le agenzie sotto forma di società e in particolare le s.r.l. sono passate dal 2.7% al 12.2% in 6 anni.

Cresce il numero dei coagenti e il numero medio di agenti per agenzia passa da 1.24 a 1.41.

Analizzando i dati per dimensione d'agenzia sembra essere confermata la tesi per cui esiste una soglia del numero di polizze che possono essere gestite da una persona perché per le agenzie sopra 2 milioni di incasso sono stabili alcuni valori: 710 polizze per persona e 1.950 polizze per addetto amministrativo).

Nell'assieme questa prima edizione della ricerca conferma un lento ma continuo processo di concentrazione delle agenzie che diminuiscono di numero, ma aumentano di dimensioni.

Fenomeno che lentamente è trascinato dalla notevole concentrazione tra compagnie avvenuto negli ultimi 8 anni.

Sarà ora necessario progettare una seconda fase per studiare l'impatto economico delle nuove normative sulle reti agenziali, (Codice delle Assicurazioni, regolamento di attuazione Isvap, indennizzo diretto, decreto Bersani, Basilea 2 ed altro ancora) per poter affrontare il nuovo corso con il supporto di una conoscenza approfondita sugli effetti prodotti.

Ci auguriamo che la risposta dei colleghi sia più partecipata di quella precedente.

Crediamo fermamente che il nostro Sindacato debba procedere al rafforzamento del sistema di tutela, ma dovrà dotarsi anche e velocemente, di progetti e modelli imprenditoriali da mettere a disposizione di tutti i colleghi per gestire al meglio le opportunità che il processo di liberalizzazione in atto ci offre.

E' richiesto, in buona sostanza, un salto culturale notevole per affrontare e gestire questo cambiamento epocale che è già in atto.

L'alternativa che potremmo rischiare sarebbe quella di subire senza gestire o di gestire in maniera intuitiva e quindi con margini notevoli di rischio.

Sarà necessario investire in risorse umane qualificate e dotarle di strumenti tecnologici adeguati.

Un Sindacato moderno, come lo SNA vuole essere, non può che dotarsi di sistemi di ricerca e di studio di prima qualità.

Bisognerà inoltre promuovere un dibattito a largo spettro sui modelli organizzativi del Sindacato per il suo rafforzamento e per renderlo più efficace in un sistema di relazioni che necessariamente dovranno mutare. Sarà inevitabile ad esempio spostare l'attenzione fuori dai confini nazionali.

Ciò che abbiamo oggi sarà ancora sufficiente?

AREA COMUNICAZIONE

Veniamo ora ad un'area di lavoro cui forniamo particolare importanza, la comunicazione, che rappresenta innanzitutto l'elemento essenziale della nostra comprensione reciproca. Ad essa il Sindacato attribuisce il compito di creare una condivisione, culturale prima ancora che politica, tra i propri iscritti e di diffondere verso l'esterno il punto di vista degli agenti di assicurazione.

Il Comitato di redazione, consapevole di ricevere un compito difficile e gravoso, anche se interessante, ha fornito una più gradevole veste grafica all'house organ L'Agente di Assicurazione, ha ripristinato la regolarità delle sue uscite e, quello che più conta, ne ha arricchito i contenuti. Mediante il contributo di un numero crescente di colleghi, di componenti degli Organismi sindacali e dei Gruppi aziendali e di professionisti convenzionati Con queste innovazioni il nostro bimestrale si sta progressivamente trasformando in una rivista d'opinione.

In particolare, l'inserito interno del collega Geri Villaroel, dedicato a tracciare con misurato talento la storia del Sindacato e giunto alla sua terza uscita, è divenuto un appuntamento molto apprezzato dagli associati e contribuisce senza dubbio ad aumentare il valore complessivo della rivista.

Allo scopo di agevolarne la divulgazione, il Cdr ha dato inoltre vita alla versione on line del nostro periodico all'interno del sito di servizio www.agentediassicurazione.it contenente, tra l'altro, l'archivio completo dei numeri usciti negli ultimi cinque anni e al quale hanno fatto accesso oltre 2.000 visitatori al mese.

Nel contempo, il Cdr ha garantito contenuti di elevato profilo politico nella composizione, con cadenza quindicinale, della pagina autogestita nel quotidiano Italia Oggi, vetrina rivolta non soltanto agli iscritti, ma anche all'opinione pubblica e al mondo politico. E' questo infatti l'unico foglio che garantisce al Sindacato l'immediatezza necessaria al raggiungimento, per così dire in chiaro, degli interlocutori istituzionali.

A proposito di tempestività, una novità assoluta è costituita dai nuovi strumenti di comunicazione utilizzati dal Cdr soprattutto in occasione di passaggi topici come la manifestazione di Roma o gli avvenimenti collegati al Regolamento Isvap. Su incarico della presidenza, oltre 25.000 sms e 50.000 E mail sono così pervenuti agli iscritti nel corso dell'ultimo anno, sottolineando i fatti di maggiore peso. Non sfugga in questo senso l'importanza che i Presidenti provinciali raccolgano tutti i recapiti telefonici e telematici dei colleghi di propria pertinenza, allo scopo di mantenere la banca dati sempre aggiornata e pronta all'uso.

Di notevole rilevanza quantitativa e qualitativa anche il presidio sindacale delle testate specialistiche: Assicura, Il Giornale delle Assicurazioni, Advisor, Ads, cui il gruppo di lavoro ha fornito con regolarità informazioni e notizie, così come interviste e articoli, utili alla diffusione delle nostre tesi. Tantopiù importante quest'area di azione, in un panorama caratterizzato dal monopolio informativo esercitato dalle compagnie le quali, anche grazie ad un investimento pubblicitario di

oltre seicento milioni di euro negli ultimi tre anni, si garantiscono una presenza costante nei quotidiani e nei periodici, nelle radio e nelle televisioni nazionali, lasciando alla nostra categoria uno spazio limitato in quanto proporzionale allo sforzo economico, per noi comunque decisamente ingente e crescente, destinato alla comunicazione.

Allo scopo di aumentare il nostro grado di penetrazione nei media, a partire dal gennaio di quest'anno, lo Sna ha stipulato una convenzione con l'agenzia di stampa On Off di Milano, incaricata di svolgere il ruolo di Ufficio relazioni esterne e di creare un reticolo di rapporti con giornalisti e testate. Una scelta innovativa destinata nelle nostre intenzioni a completare l'attività di lobby sviluppata dall'Esecutivo Nazionale con le Istituzioni, con il mondo politico e con le associazioni consumeristiche.

Anche per l'anno in corso è stata poi rinnovata la convenzione con la freelance Alessandra Schofield, la quale ha dimostrato nel tempo un'ottima professionalità e conoscenza delle problematiche della nostra categoria.

Concludiamo l'argomento segnalando che il Comitato di redazione è stato quest'anno allargato nel numero e nelle funzioni, secondo lo schema inviato di recente ai Presidenti provinciali e ai Coordinatori regionali, con l'obiettivo di ampliarne il campo d'azione e di occupare con maggiore efficacia le aree di informazione interna ed esterna.

Formato da colleghi che operano ormai pressoché a tempo pieno per il Sindacato, il Cdr ha curato, per conto della commissione preposta, anche la grafica e i contenuti del nuovo sito internet www.snaservice.org del quale sarà presentata una demo nel corso dei lavori congressuali. Non c'è dubbio che, nella nostra economia, un sito gradevole nella veste grafica, ma soprattutto veloce e di facile consultazione, rappresenta uno strumento chiave nella comunicazione interna.

Riteniamo utile informarvi che sono in fase di valutazione alcune offerte dedicate, da un lato, a contenere nell'area web principale l'home page di ciascuna provinciale, in modo da replicare in tutta Italia le esperienze di maggiore efficacia come quella di Catania e, dall'altro, a dotare tutti gli iscritti di un indirizzo di posta elettronica riportante l'acronimo del Sindacato (es. antonio.rossi@snaservice.org).

Una scelta di questo tipo ci consentirebbe, trasponendo nella versione on line tutti gli strumenti di comunicazione, di raggiungere in tempo reale e a costo praticamente azzerato tutti gli iscritti.

Velocità, efficienza, efficacia: tre obiettivi irrinunciabili del nostro futuro.

Pare quasi pleonastico, quindi, rivolgere un grande ringraziamento e di esprimere il più sentito riconoscimento ai colleghi del Comitato di redazione che, con instancabile abnegazione, hanno dato e stanno dando un grandissimo contributo alla visibilità ed alla azione politica di tutto il Sindacato.

Siamo certi che questa Assemblea vorrà loro tributare la gratitudine che con il loro lavoro si sono meritati. Per quanto ci riguarda non possiamo che incitarli ad andare avanti così come hanno fatto fino ad adesso.

AREA LEGALE

E' proseguita l'assistenza agli Agenti iscritti al Sindacato in merito all'attivazione della copertura di tutela legale tramite l'apertura di sinistri sulla polizza stipulata dallo SNA con l'ARAG. Nell'ultimo anno sono state oltre un centinaio le controversie di cui si è resa necessaria l'attivazione di un sinistro. Ricordiamo che la Polizza copre le questioni che vedono coinvolti gli Agenti nei confronti delle loro Compagnie mandanti, dei loro dipendenti, subagenti e produttori.

Sottolineiamo che questo servizio ha consentito agli Agenti di raggiungere obiettivi maggiori di tutela a fronte delle richieste più disparate delle controparti, anche al fine di creare significativi precedenti giurisprudenziali.

A tal proposito vale la pena di citare le sentenze ed i provvedimenti più importanti:

a) pronuncia della *Cassazione del 19 ottobre 2005 n. 20197*, che ha stabilito la nullità del recesso dal rapporto agenziale determinato, almeno prevalentemente, da una ritorsione avverso l'attività sindacale espletata dall'Agente;

b) Degna di nota è anche la *Sentenza del Tribunale di Napoli del 7 novembre 2005* che ha confermato, in sede di appello, una pronuncia di primo grado che aveva sancito l'illegittimità del recesso per presunta giusta causa attuato dalla mandante ed ha condannato quest'ultima alla rifusione delle spese processuali;

c) *sentenza del Tribunale di Firenze del 11 maggio 2006 n. 1801*, a chiusura del primo grado di giudizio, che ha condannato la Compagnia - a seguito anche in questo caso dell'inesistenza di una giusta causa di recesso - al pagamento, oltre che di tutte le indennità e penali previste, anche delle spese processuali e quelle del consulente tecnico d'ufficio,

d) decisione del *Tribunale di Padova del 19 gennaio 2007* che ha visto vittorioso l'Agente in merito ad un' inesistente giusta causa basata su presunti atti dolosi e falsificazioni;

e) recentissima *sentenza del Tribunale del lavoro di Pesaro* che ha accolto il ricorso dello Sna ex-art. 28 dello Statuto dei Lavoratori, per condotta antisindacale della Euler-Siac S.p.A. a causa del recesso semplice comminato al collega Marco Verzelli, Presidente del Gruppo degli agenti della compagnia in questione. Questo determina una inversione di orientamento della magistratura del lavoro, che vede finalmente riconosciuti alcuni fondamentali ed elementari diritti costituzionali fino ad oggi ignorati.

f) Sempre di recente, i ns. consulenti ci hanno comunicato che sono giunte altre due sentenze positive in materia di assoggettamento a provvigionabilità della parte di premio relativa al SSN sulla RCA. Come si può ben osservare anche questa battaglia, giusta e sacrosanta, sta andando avanti con risultati lusinghieri per tutta la categoria. Essendo i pronunciamenti veramente di pochi giorni addietro, appena saremo in possesso delle relative sentenze sarà ns. cura di darne completa notizia alla Categoria.

Si evidenzia, inoltre, che l'assistenza legale negli ultimi tempi è stata quasi interamente assorbita dalle innumerevoli e delicate consulenze fornite relativamente alle problematiche - diverse da caso a caso e molto spesso riguardanti situazioni atipiche - legate ai trasferimenti o iscrizioni al R.U.I degli agenti e dei loro collaboratori, senza trascurare le questioni, tuttora aperte, emerse a seguito delle recenti novità normative introdotte prima dal Codice delle Assicurazioni, poi dal Regolamento ISVAP e, da ultimo, dai Decreti sulle liberalizzazioni.

AREA TERRITORIO E NAS

Notevole sforzo ha prodotto le due commissioni coordinate dal componente dell'E.N. Alfonso Peccio, in quanto l' anno 2006 ci ha veramente costretto ad un impegno notevole per tutte le ragioni che abbiamo evidenziato in precedenza.

In questo contesto, l' Area territorio , unitamente all'Area legale hanno svolto un'attività davvero straordinaria, basti ricordare che nel corso degli ultimi mesi sono stati organizzati, con il contributo

fattivo dei coordinatori regionali e dei presidenti provinciali, ben due giri d'Italia, con riunioni a livello Regionale e Provinciale a volte ripetute più volte.

In questo contesto, oltre che alla doverosa informazione a carattere politico/sindacale, i relatori spesso coadiuvati dai ns. consulenti legali, hanno potuto trasmettere la più ampia e completa informativa sia sul regolamento Isvap che per altre importanti questioni.

Ma non poteva essere diversamente, il ruolo del sindacato in questi frangenti non può che essere quello di mettere, il più velocemente possibile e con la massima attenzione, a disposizione dei propri iscritti, il frutto del suo lavoro.

La commissione ha seguito con puntualità e impegno notevoli, tutti gli sviluppi, grazie all'opera dei colleghi Luciano Bonavita, Antonio Cifarelli, Luigi Costanzo, Mario Iarussi, Vincenzo Laratta, Giobellino Lebiu, Arnaldo Pieri, Claudio Prearo e Livio Selvaggio, con la consulenza degli Avv.ti Raffaele Gargano, Gianluigi Malandrino, Vincenzo Marino, Paolo Martinello, Roberto Morachiello, oltre che dal suo coordinatore Alfonso Peccio. Alle assemblee hanno partecipato veramente tantissimi colleghi, iscritti e non, tutti hanno potuto toccare con mano l'importanza di far parte del ns. sindacato e molti, che non ne facevano parte, ne hanno approfittato e si sono iscritti.

Questo impegno, ancorché gravoso anche da un punto di vista economico, continuerà finché sarà necessario, ben sapendo che il Sindacato non lascerà nulla al caso e sarà sempre presente con il massimo dell'informazione, dell'assistenza e dello sforzo.

Già in questi giorni le commissioni territorio e legale hanno iniziato a lavorare sulla seconda parte del regolamento Isvap e sul Decreto Bersani Bis, affinché ci si possa trovare nelle migliori condizioni possibili nelle varie fasi evolutive che comunque ci riguarderanno.

AREA LAVORO

Dopo la rottura delle trattative con le OOSS per il rinnovo dell'accordo in oggetto, avvenuta nel luglio 2006 la Commissione, coordinata dal Vice Presidente Nazionale Vicario Giovanni Metti, con il Delegato collega Enzo Andrei è stata convocata unitamente ai rappresentanti dei lavoratori presso il Ministero del lavoro in data 26/10/2006.

In quella sede le parti hanno illustrato le rispettive posizioni e le motivazioni del mancato rinnovo del contratto, che riguarda la parte normativa ed economica, scaduto da circa due anni.

Abbiamo, quindi, ribadito che le nostre offerte sulla parte normativa e su quella economica sono state determinate dalla volontà di portare avanti un negoziato con l'obiettivo di realizzare miglioramenti contrattuali, da poter dare il giusto riconoscimento ai nostri dipendenti, che sono una componente importante per lo sviluppo delle nostre aziende salvaguardando l'equilibrio economico delle nostre agenzie, ribadendo inoltre che i motivi della rottura sono riconducibili principalmente a nuove e pesanti richieste tra l'altro non previste nella piattaforma rivendicativa. Ciò è stato ampiamente riportato nella relazione del responsabile della commissione pubblicata sulla nostra rivista dell'Agente di Assicurazione del settembre ottobre 2006 che comunque allego.

Al termine di questa importante riunione Ministeriale veniva comunque, da parte della commissione, riconfermata la disponibilità a riprendere le trattative per cercare di definire quei punti nodali del contratto quali: *parte economica, ticket mensa, apprendistato, e fondo pensione complementare, che* ci vedevano e ci vedono ancora su posizioni diverse.

Purtroppo, nonostante la nostra piena disponibilità a riprendere il confronto con le OOSS, nelle due successive riunioni tenutesi nel mese di novembre 2006, non riuscivamo a concretizzare i nostri sforzi per una chiusura della trattativa. Precisando che, mentre su alcuni punti erano state

raggiunte delle intese, su altri come la *riparametrizzazione e previdenza integrativa* venivano avanzate nuove richieste che determinavano una nuova sospensione della trattativa.

In considerazione quindi degli esiti negativi prodotti in questi due incontri venivamo nuovamente riconvocati in sede Ministeriale per il 25 gennaio 2007.

In quella circostanza abbiamo dichiarato alle OOSS la nostra indisponibilità a proseguire la trattativa fino a quando non avremo risposte positive da parte dell'Ania e degli organi governativi in merito ai nuovi e importanti provvedimenti legislativi introdotti nel settore assicurativo.

Successivamente anche per dimostrare la nostra disponibilità nel ricercare positive soluzioni a questa lunga vertenza, avuti alcuni affidamenti da parte del Governo e pur in assenza di risposte da parte dell'Ania, in un successivo incontro Ministeriale del 26 febbraio 2007 abbiamo dichiarato la nostra disponibilità a riprendere la trattativa, con l'auspicio che i rappresentanti dei lavoratori, trovino finalmente in modo unitario punti di equilibrio per giungere al rinnovo del contratto.

AREA FISCALE

La novità più importante per la categoria nel settore fisco è sicuramente l'evoluzione dello studio di settore SG 91. Terminata la fase di reperimento dati tramite la compilazione dei questionari, si sta procedendo alla aggregazione delle diverse variabili per elaborare il nuovo modello, che sarà applicabile a decorrere dal periodo di imposta 2007. Tale modello sarà definito dopo un *test* di validazione che sarà effettuato con la collaborazione delle associazioni di categoria; sarà quindi necessario che in questa fase i nostri rappresentanti possano disporre del maggior numero di casi da sottoporre – in forma rigorosamente anonima – al vaglio dello strumento informatico, il più possibile diversificati per zona, dimensioni di portafoglio e tipologia di organizzazione aziendale. Nell'interesse della intera categoria, quindi, le Sezioni provinciali saranno invitate, al momento opportuno, a fornire nei tempi prescritti, gli elementi necessari per il controllo e per la conseguente eventuale richiesta, ove possibile, dei correttivi da applicare alla procedura.

Merita di essere segnalata, inoltre, l'emanazione di una recente sentenza della Corte di Cassazione (n. 17229 del 28/7/2006) che ha confermato una sua precedente decisione (n. 2891 del 27/2/2002), in merito all'utilizzo dei Parametri e degli Studi di settore da parte degli Uffici fiscali in occasione di accertamento dei redditi. In sintesi, secondo il parere della Suprema Corte, l'accertamento effettuato senza essere preceduto dall'invito al contraddittorio è nullo per violazione di legge, mentre quello basato esclusivamente sui Parametri o sugli Studi di settore deve ritenersi nullo per assoluta carenza di motivazione.

Le modifiche derivanti dalla legge finanziaria 2007 e dalla cosiddetta "*manovra d'estate*" non hanno introdotto significative modifiche a livello di categoria; forse la "novità" più gradita è rappresentata dal mantenimento delle percentuali di deducibilità dei costi auto con gli stessi limiti previsti per il passato, mentre per altre categorie si è avuta una diminuzione. Risulta di fatto confermata per gli agenti e rappresentanti di commercio, cui sono assimilati gli agenti di assicurazione come da circolare ministeriale 10 febbraio 1998, la disciplina previgente che prevede una percentuale di deducibilità pari al 80%.

Giova, inoltre, citare che nella predetta legge finanziaria ha trovato spazio anche la possibilità per gli intermediari di assicurazione di essere esentati dagli obblighi derivanti dalla separazione patrimoniale, purché possano documentare in modo permanente la propria capacità finanziaria mediante una fideiussione bancaria pari al 4% dei premi incassati, con un minimo di euro 15.000. Trattasi di una alternativa che può risultare di notevole interesse per molti iscritti, sia sul piano

gestionale che a volte anche economico, in confronto alle complicazioni ed alla onerosità della tenuta di un conto corrente separato.

Per altre tematiche che potenzialmente potrebbero interessare la categoria bisognerà opportunamente attendere l'emanazione di apposite circolari applicative che al momento non sono disponibili.

Altra problematica, che ultimamente ha avuto sviluppi positivi, è quella riferita al contenzioso Subagenti/Enasarco. Nei primi giorni di febbraio il Tribunale del lavoro di Roma – per la prima volta – si è espresso a favore delle tesi SNA, accogliendo il ricorso dell'agente con risolutive argomentazioni inserite nel dispositivo della sentenza, che ha revocato il decreto ingiuntivo precedentemente emesso su istanza dell'ente Enasarco. Ovviamente si tratta di una decisione al primo grado di giudizio e quindi appellabile, ma sicuramente possiamo affermare che questa pronuncia ha segnato un importante punto a nostro favore. Al momento di predisporre la presente relazione non siamo in condizione di dare una informazione più puntuale circa la citata sentenza ma non mancheremo di ritornare sull'argomento.

Ci soffermiamo, in conclusione, sulla possibilità di recupero dell'Irap. Con la sentenza 3 ottobre 2006 è stata definita la nota *querelle* di presunta incompatibilità dell'Irap rispetto all'Iva. Tale sentenza ha definitivamente sancito la compatibilità tra le due imposte. Ciò premesso, rimangono ancora aperte alcune questioni. Se le possibilità di recupero dell'imposta per gli appartenenti alla categoria non sembrano molte, sostenendo la tesi dell'esenzione dovuta alla mancanza di autonoma organizzazione e struttura minima (presenza di dipendenti e possibilità di perfezionamento della polizza anche senza la presenza dell'agente).

COMMISSIONE INFORMATICA

L'obiettivo principale che la commissione informatica si è posta è quello di permettere all'Agente di gestire e sviluppare al meglio la propria Impresa- Agenzia, a partire dalla prioritaria esigenza di poter usufruire di un programma di back office efficiente, finalizzato a ottimizzare i processi e i costi di gestione in agenzia, sviluppare le vendite in maniera intelligente e comunicare in modo più efficace con la propria Clientela ed il proprio mercato.

Si sono analizzate varie ipotesi dei possibili progetti, ed il loro indirizzo, con raccolta di esperienze ad oggi fatte da alcuni Colleghi, a titolo di esempio, sullo sviluppo dell'infrastruttura tecnologica necessaria per governare l'archiviazione ottica, lo sviluppo delle telecomunicazioni e la sicurezza dati.

Ma l'impegno prioritario della Commissione è quello di rendere più semplice e, di conseguenza, il meno oneroso possibile la comunicazione tra il sistema informatico delle Compagnie con i programmi di back office dedicati alla gestione delle Agenzie.

A maggior ragione da quando la legge (meglio nota come "Bersani") ha introdotto la possibilità per gli Agenti di operare con più mandati (ogni Compagnia utilizza infatti un sistema differente).

Qui la commissione si sta muovendo in due direzioni.

La prima fornendo all'Esecutivo Nazionale un importante supporto tecnico affinché, se e quando lo riterrà opportuno, possa avviare con l'ANIA un progetto di comune utilità, finalizzato a definire insieme un protocollo per la trasmissione dei dati tra le Compagnie e le Agenzie.

Questo garantirebbe innanzitutto un miglior servizio ai Consumatori, basato su conoscenza, efficienza e conseguente maggiore cura, del Cliente e dell'Utente in generale.

Ma risulta interessante anche per altri importanti interlocutori del sistema assicurativo, a giudicare dalle reazioni dei molti convenuti (Dirigenti di Compagnia e Intermediari) dopo la relazione su

questo tema, tenuta dal Delegato della Commissione, Angelo Ciccacci, al Convegno organizzato a Milano dalla rivista ASSICURA nello scorso mese di ottobre.

Per quanto riguarda la seconda, la Commissione sta studiando ed elaborando ogni possibile soluzione che – in attesa del succitato standard di comunicazione- possa agevolare comunque gli Agenti nella realizzazione dell'obiettivo principale dichiarato in apertura.

Anche in questo caso si stanno raccogliendo ed analizzando documenti e testimonianze dal mercato e dai Colleghi, più specificatamente da alcuni Gruppi Aziendali che si sono dimostrati attivi in questa direzione.

Durante questa ultima attività sono emersi interessanti spunti, in particolare dalla lettura degli accordi "informatici" messi a disposizione da alcuni Gruppi Aziendali. Da questi la Commissione si propone di estrapolare principi e norme di comune utilità, ordinarli su un documento indirizzato all'Esecutivo affinché, se ritenuto utile, possa costituire una bozza di indicazioni tecniche da consultare quando si andranno a fare nuovi Accordi, in particolare integrativi.

AREA INTERNAZIONALE

In questo periodo di mandato l'attività dell'area internazionale, coordinata dal Collega Jean Francois Mossino, è stata particolarmente intensa, andando oltre ai tre appuntamenti assembleari. Ne riassumiamo di seguito i titoli, con una breve sintesi esplicativa.

Regolamento Isvap

Importante il sostegno politico del Bipar e, in particolare, della Commissione Agenti in seno al Comitato Direttivo, in occasione della nostra contestazione del regolamento ISVAP. Ci è tornato inoltre utile il materiale messoci a disposizione dalla Direzione e dall'Ufficio Legale del Bipar, nel merito di due argomenti scottanti per la Categoria: il primo, quello inerente l'incasso dei premi con denaro contante; il secondo, a proposito della trasparenza imposta sulle provvigioni.

Questo ultimo argomento è stato nuovamente dibattuto in occasione dell'ultima Assemblea generale, tenutasi a Parigi lo scorso febbraio.

Indennizzo diretto

Utili i contatti che, tramite il Bipar, ci hanno fatto ottenere da AGEA (il Sindacato degli Agenti francesi) e da FFSA (l'Associazione delle imprese assicuratrici francesi), il materiale e le informazioni necessari alla nostra Commissione Auto per approfondire le proprie conoscenze in occasione degli studi e delle analisi preliminari ai tavoli su l'Indennizzo Diretto, in particolare per la parte che riguarda la cosiddetta "camera di compensazione" tra Compagnie.

Gruppi agenti livello europeo

Pochi mesi fa lo SNA tenuto a battesimo la prima Associazione Europea tra Gruppi Aziendali di Agenti mandatarî dello stesso gruppo assicurativo. Questo progetto impegna la Presidenza SNA da anni.

I precursori sono stati i nostri Colleghi delle Confederazioni dei Gruppi Agenti Axa, italiani, francesi, tedeschi, spagnoli e belgi.

Questo primo passo assume un rilevante valore politico.

In seno al Bipar, nella sede istituzionale deputata ai rapporti internazionali degli Agenti di assicurazione, nella città dove si decidono le sorti dell'UE, i Colleghi Axa – di tutta Europa – hanno costituito un "proprio" interlocutore istituzionale, deputato a rappresentarli presso la Sede e Direzione Internazionale del Gruppo Assicurativo con il quale lavorano. Oggi possono interloquire, con la maggiore forza dell'aggregazione, anche con la Sede della Compagnia che decide le

strategie per tutti i paesi membri. Questo non può che favorirli nelle relazioni con la Sede nazionale della loro Compagnia.

Con lo stesso obiettivo i Colleghi dei Gruppi RAS, Lloyd Adriatico, Allianz Subalpina e Bernese, proseguono il proprio percorso, iniziato un paio di anni fa, per costituire l'Associazione Europea dei Gruppi Agenti del Gruppo Allianz.

Questo movimento sta tracciando il percorso per altri importanti Gruppi Assicurativi.

Plurimandato

Tra gli studi che stiamo sviluppando sul plurimandato, un importante contributo lo abbiamo cercato e lo stiamo ricevendo dalla più grande associazione mondiale di agenti plurimandatari, la IIABA (Independent Insurance Agents and Brokers of America).

La Presidenza, unitamente al Direttore e al responsabile dell'Area Internazionale, ha accettato il loro invito a Washington (più volte rinviato per le priorità che avevamo in autunno) che, agli inizi dello scorso mese di dicembre, ci ha consentito di approfondire le nostre conoscenze, in particolare sulle strategie e la tipologia di organizzazione, politica ed operativa, che contraddistinguono questa importante Rappresentanza di Agenti indipendenti. Molto utile anche l'incontro tenutosi presso la sede di una affermata Agenzia di assicurazione, per avere esempio di quale sia il rapporto con il mercato e con gli agenti in un simile contesto normativo.

Pur consapevoli delle differenze storiche, culturali e socio-economiche che contraddistinguono i nostri due paesi, quello degli USA può rappresentare un modello a cui tendere, seppure con i necessari adattamenti per essere innestato nella nostra realtà.

Nel frattempo questo rapporto ha aperto importanti opportunità per la nostra Categoria, a partire da quelle rappresentate dalla partecipazione del Presidente Alex Soto al nostro Convegno svoltosi stamani.

Normale attività

Preme rammentare, in chiusura, l'importanza di quella che si definisce normale attività. In occasione delle Assemblee annuali (la semestrale e l'elettiva), così come negli incontri dei Direttori dei vari Sindacati europei, si svolgono attività molto importanti per la nostra Categoria.

Raccogliamo preziose informazioni, tanto dalle Istituzioni europee quanto dai Colleghi intermediari, a noi utili per decodificare fatti, interpretare proposte normative nazionali e prefigurare possibili evoluzioni di scenario.

In altre occasioni capita di doverci imporre, per tutelare le specificità del nostro Paese o che contraddistinguono gli Agenti all'interno della più vasta Categoria degli Intermediari.

Questo è un lavoro continuo, che richiede attenzione ad ogni singolo appuntamento.

AREA NUOVI ISCRITTI

E' proseguita l'attività della Commissione "Nuovi Iscritti" coordinata dal Componente dell'E.N. - Responsabile di Area - Francesco Pavanella e composta dai Colleghi Giacomo Anedda, Danilo Battaglia, Giovanni Cozzarizza, Claudio Demozi, Vincenzo Gatto, Filippo Guttadauro, Vittorio Zenith.

Come noto, l'obiettivo che la Commissione si è dato sin dalla sua costituzione è stato quello di elaborare iniziative, proposte e progetti utili al fine di permettere al sindacato di aumentare decisamente il numero degli iscritti, contribuendo al raggiungimento dell'ambizioso risultato dei n.10.000 iscritti.

Per tale ragione è stato realizzato il supporto informatico **“database-sna”**, un archivio informatico contenente l'elenco dei nominativi di tutti gli Agenti (ex I^a e II^a Sezione), suddiviso per Sezioni Provinciali, allo scopo di realizzare il programma operativo denominato “Progetto Comunicare”.

Tale progetto si proponeva e si propone la finalità di raggiungere, con il contributo e la collaborazione delle Sezioni Provinciali, tutto il *“bacino d'utenza”* costituito dagli oltre 22.500 Agenti italiani. Ciò al fine di sensibilizzare, informare, creare interesse sugli argomenti di maggiore rilievo della categoria, comunicando praticamente a costo zero, mediante e-mail, messaggi telefonici ecc..

L'intenso lavoro finalizzato alla diffusione dell'utilizzo del supporto informatico “database-sna” ha permesso di registrare un discreto incremento nel numero delle Sezioni Provinciali che ne fanno uso.

La banca dati così ottenuta, risulta sempre più aggiornata ed idonea ad essere utilizzata nell'ambito delle iniziative promozionali che la Commissione sta predisponendo. Si tratta di comunicazioni diversificate realizzate sulla base di una segmentazione definita preventivamente per argomento, fascia d'età, anzianità di mandato, aree territoriali, etc.

A queste potranno aggiungersene altre per la promozione di specifiche iniziative locali, preventivamente concordate con i Presidenti provinciali interessati ed indirizzate soprattutto ai non-iscritti, allo scopo di avvicinarli alla realtà sindacale.

Ciò permetterà anche di realizzare interventi mirati in quelle aree in cui il Sindacato riesce con più difficoltà ad aggregare i Colleghi.

Attualmente la Commissione, esaurita la prima fase, è impegnata nella realizzazione della Fase 2 del progetto, di cui si augura, si potranno vedere a breve le prime applicazioni e con esse l'incremento del numero di iscritti per il raggiungimento dell'obiettivo auspicato.

RAPPORTI SNA / CONFCOMMERCIO

I rapporti SNA/CONFCOMMERCIO, da sempre improntati su una positiva collaborazione, hanno visto nell'ultimo periodo il loro intensificarsi, per effetto delle problematiche che il Sindacato ha dovuto affrontare. In particolare, nel corso del 2006 Confcommercio è stata al fianco del Sindacato nella “vicenda” “Regolamento Isvap” e ha impegnato tutto il suo “peso politico” a supporto delle ns. istanze con interventi effettuati nei confronti del Governo, del Parlamento e delle Istituzioni.

In questo particolare contesto ci corre l'obbligo di ringraziare sentitamente il Presidente Carlo Sangalli, per l'impegno personale profuso e per il particolare affetto ed amicizia che ci ha dimostrato in ogni circostanza.

Ciò ha contribuito ad affermare le nostre giuste rivendicazioni e a far modificare, come visto in precedenza, determinate disposizioni assolutamente inaccettabili.

Se da un lato quindi, i rapporti con SNA/Confcommercio in sede Nazionale possono considerarsi oltremodo soddisfacenti, discreti ma suscettibili di miglioramento possono definirsi quelli in sede locale tra le Sezioni Provinciali SNA e le rispettive ASCOM.

In tale ambito, infatti, non tutte le ASCOM hanno recepito appieno le linee guida della “Bozza di Accordo - Quadro” SNA/CONFCOMMERCIO-ASCOM, realizzato nel corso del 2002 con l'obiettivo di rafforzare in sede locale la *“visibilità”* della nostra Istituzione, privilegiando invece più la ricerca di proprie convenienze economiche.

L'attività del Responsabile di Area Francesco Pavanello, con il supporto e la collaborazione del Collega Adelmo Matteocci, delegato ai rapporti Con commercio, è proseguita quindi con lo scopo di fornire assistenza alle Sezioni Provinciali per il superamento di eventuali ostacoli e/o resistenze

da parte ASCOM e per realizzare una maggiore integrazione dei rapporti con le Sezioni Provinciali SNA.

COMMISSIONE ACCORDI INTEGRATIVI GA

Nell'arco del 2006, la Commissione Accordi Integrativi Gaa, coordinata dal collega dell' E.N. Emilio Gaeta e coadiuvato dalla collega Luciana Fancellu, ha analizzato diversi accordi e purtroppo alcuni di essi non sono stati ratificati dall'Esecutivo Nazionale. Risale al novembre 2004, l'obbligo per i Gruppi Agenti di sottoporre al Sindacato gli accordi integrativi che si vorrebbero sottoscrivere con la propria mandante. La preventiva ratifica dello Sna alle integrazioni concordate con le Compagnie si è resa necessaria in quanto frequentemente - nel tentativo di cercare per i propri iscritti le migliori condizioni possibili - i Gruppi Agenti sono spesso fuoriusciti dalle strette competenze loro assegnate dalle regole della contrattazione collettiva. Tali previsioni statutarie sono state emanate non già per porre inutili limiti alla libertà delle singole associazioni di agenti, ma per consentire al Sindacato un maggiore raggio d'azione a tutela di tutta la categoria. Oggi, che sul tavolo delle trattative con l'Ania vi è la questione del recupero della redditività per le agenzie, tanto più grave risulterebbe l'effetto di accordi integrativi incauti stipulati nell'apparente interesse di pochi a svantaggio di tutti. Così va letto il fermo talvolta posto dal Sindacato, e così la maggior parte dei Gruppi - a distanza di due anni - appare averlo assimilato. Ciò deve essere interpretato come una garanzia e non, come detto in precedenza, un soffocamento della libertà di iniziativa dei Gruppi Agenti che, in effetti, proprio da queste previsioni si vedono infondere maggiore forza e migliore tutela sindacale.

AREA SUBAGENTI

L'Area Subagenti, coordinata dal Componente dell' E.N. Sergio Risolo, ha dedicato per tutto il 2006 estrema attenzione alla qualità delle relazioni che intercorrono tra gli agenti ed i loro collaboratori, inquadrando questo tema in quello più ampio del recupero della redditività agenziale. Le numerose modifiche apportate alla regolamentazione che norma il mercato assicurativo hanno ridefinito l'attività di intermediazione in tutti i suoi aspetti, intervenendo anche sul rapporto con le subagenzie in particolare per quanto concerne gli obblighi di vigilanza - in capo agli agenti - sull'operato delle proprie reti.

Il nuovo Codice delle Assicurazioni individua con specificità e chiarezza tutte le figure degli intermediari che caratterizzeranno il futuro sistema distributivo, richiedendo che tutti i canali distributivi e tutte le attività di intermediazione siano regolamentati secondo le medesime condizioni, per evitare ogni possibile distorsione della concorrenza, oggi rilevabile e riconducibile alle differenti modalità distributive. Tanto gli agenti, quindi, quanto i loro subagenti sono chiamati a nuove assunzioni di responsabilità, pena l'espulsione dalla professione.

Tutto ciò comporta per la nostra categoria la necessità di instaurare con i nostri subagenti un rapporto regolato da norme più trasparenti e che non spingano al conflitto, fondato sui criteri dell'equità e della reciprocità dei comportamenti: si tratta di una *conditio sine qua non* per continuare ad operare nel settore in qualità di veri imprenditori dell'intermediazione assicurativa. Tuttavia un diverso e migliore contenuto di tali rapporti contrattuali sicuramente necessita anche di una più chiara definizione delle Parti in questione, per evitare che l'insufficiente demarcazione dei profili della figura del subagente possa dare adito - e tale è stato appunto il caso della Fondazione Enasarco - al pretestuoso sfruttamento delle lacune del sistema.

Il Testo Unico tenta di dare una qualche soluzione: l'istituzione del registro elettronico o l'art. 117 sulla separazione patrimoniale (solo per citarne alcune), sono norme che tendono all'individuazione

ed alla definizione del carattere e della figura professionale, tra le altre, anche del subagente. Ma il cammino verso il soddisfacente chiarimento di tutti gli aspetti relazionali e contrattuali tra agenti e subagenti non risulta certo facile.

La Commissione Subagenti Sna è impegnata in un attento monitoraggio ed in uno studio politematico di questo complesso quadro per offrire soluzioni adeguate ad un problema che avanza e che richiede, sicuramente, regole certe, semplici e il più coerenti possibile, nella consapevolezza di quanto questi aspetti possano influire sulla nostra attività quotidiana.

Non a caso lo Sna ha più volte e in più ambiti affermato che la mancanza di una regolamentazione normativa collettiva del rapporto in questione non è più da considerare un punto di forza per la nostra categoria, in quanto un rapporto disciplinato da un semplice contratto di subagenzia individuale comincia a non reggere più, determinando solo confusione ed incertezza.

In questo contesto si colloca l'aggiornamento della *disciplina contrattuale e fiscale dei subagenti di assicurazione*, operato dallo Sna che ha sostituito il "vecchio" libretto di colore giallo pubblicato nel 1998. Il nuovo compendio ha riunito e semplificato tutte le recenti e vigenti disposizioni di legge afferenti la figura professionale del subagente, in quanto intermediario assicurativo, il suo ambito operativo nonché il rapporto di collaborazione tra le agenzie e le sue sottoreti commerciali, integrando con il testo consigliato di una lettera di nomina a subagente, con relativi allegati. Alla pubblicazione è seguita una serie di riunioni monotematiche nelle varie e diverse assemblee di zona, per chiarire approfonditamente il contenuto dell'aggiornamento.

COMMISSIONE FONDO PENSIONE E PREVIDENZA AGENTI

Gli Agenti di Assicurazione, pilastro della previdenza integrativa in Italia, hanno a disposizione uno strumento eccezionalmente valido: il Fondo Pensione Agenti, a suo tempo voluto fortissimamente dall'intera categoria ed ottenuto dal Sindacato in concorso con l'ANIA, dotato di particolari condizioni, cui fa spicco la reversibilità e risulta ben amministrato con l'ausilio di colleghi che hanno dato grande prova di professionalità ed attaccamento alla categoria.

E' preoccupante, però, che gli stessi agenti trascurino, o meglio non sfruttino adeguatamente il loro Fondo perché presi e concentrati nelle problematiche quotidiane e poco informati e sensibili all'argomento.

La Commissione, formata dai colleghi, Bonettini, Duranti, Ghé, Vincenti e coordinata dal Componente dell' E.N. Oreste Masola di Trentola, pur rendendosi conto del momento particolarmente critico attraversato dalla categoria, ha evidenziato la necessità che venga approfondito il tema così importante ed attuale qual è quello della futura quiescenza di tutti gli Agenti di Assicurazione.

La Commissione, in una sua recente analisi, ha rilevato che lo strumento del versamento facoltativo, previsto dallo statuto del Fondo e che gode dei benefici di detraibilità fiscale previsti dalle vigenti leggi, non è sufficientemente conosciuto ed usato.

Basti pensare che, su 18.300 iscritti al Fondo, solo 1.330 effettuano versamenti facoltativi superiori ai 1.000 Euro annui ed addirittura solamente 150 colleghi raggiungono il massimo versamento detraibile di 5.164 Euro annui (fonte FPA).

Va evidenziato, a puro titolo d'esempio, che un giovane Agente di 33 anni, per ogni 1.000 Euro annui di versamento facoltativo, al lordo dei benefici fiscali, otterrebbe un incremento di pensione di 3.000 Euro annui (fonte FPA).

Ciò è dimostrato prendendo in esame quei Colleghi che hanno esercitato per anni lo strumento del costante versamento facoltativo i quali si sono trovati a realizzare due importanti risultati: la defiscalizzazione degli importi versati ed il raddoppio della pensione al momento del godimento.

Teniamo a ricordare a tutti i colleghi che il sito del Fondo (www.fonage.it) consente di fare simulazioni in autonomia, sia in relazione alla pensione desiderata, sia alla disponibilità di versamenti facoltativi.

La Commissione fa presente, infine e come mero suggerimento, che il Fondo si possa far promotore dell'invio agli iscritti d'un prospetto ove sia evidenziata la pensione prevista con il versamento massimo detraibile ed il risparmio fiscale derivante da tale versamento.

La Commissione Fondo Pensione Agenti ritiene importante che il Sindacato si adoperi a promuovere in ogni occasione e con tutti i mezzi a disposizione l'informazione sul Fondo Pensione Agenti e sulle sue potenzialità con particolare riguardo ai versamenti facoltativi il che non vuol dire che il Sindacato stesso nelle sedi di rinnovo ANA non si impegnerà per l'incremento della contribuzione a carico delle Imprese; è già stato fatto e con successo e, l'importanza che il tema riveste continuerà ad essere al centro dell'attività sindacale.

AREA VITA E FINANZA

L'area Vita e Finanza affidata al Vice Presidente nazionale Vincenzo Cirasola ha, come in passato, svolto un importante ruolo di informazione, elaborazione ed indirizzo. Tutto questo è stato soprattutto utile in riguardo alla partecipazione dello Sna a diversi convegni, tavole rotonde e congressi alle quali hanno preso parte prestigiosi relatori del settore ed istituzionali.

Queste esperienze sono state, inoltre, estremamente utili soprattutto in sede di discussione presso il tavolo sulla distribuzione assicurativa in sede Sna/Unapass/Ania.

Infine queste specifiche conoscenze hanno prodotto numerosi articoli pubblicati sulla stampa interna, L'Agente di Assicurazione, e su quella esterna: Italia Oggi, Il Giornale delle Assicurazioni, Assinews ed Assicura.

Riforma previdenziale

Il 1° gennaio 2007 ha preso operativamente avvio la riforma della previdenza complementare.

Con un anno di anticipo rispetto all'originario disegno, la finanziaria del 2007 ha dato concreta applicazione al decreto legislativo n. 252 del 5 dicembre 2005 sancendo il definitivo via libera allo smobilizzo del trattamento di fine rapporto da parte delle imprese a favore dei fondi di previdenza complementare.

Il decreto realizza un assetto normativo volto a favorire la previdenza complementare attraverso l'istituto del conferimento del trattamento di fine rapporto.

Quasi undici milioni di lavoratori, entro il prossimo 30 giugno devono aver deciso cosa fare della propria futura liquidazione. Vale a dire lasciarla in azienda o aderire a forme di pensione integrativa ammesse dal nostro ordinamento: fondi chiusi, aperti e pip.

La scelta se mantenere il Tfr maturando in azienda o aderire a forme di previdenza complementare alternativa interessa sia i lavoratori già dipendenti al 1° gennaio 2007 che dovranno decidere solo sul Tfr futuro, sia i lavoratori assunti dal 1° gennaio 2007, che dovranno invece decidere sull'intero Tfr maturato dalla data di assunzione.

Qualora invece operasse il silenzio-assenso, il Tfr interessato resta quello maturato successivamente al periodo di scelta a disposizione dei lavoratori, cioè da luglio 2007 o dal settimo mese successivo all'assunzione.

Ma a pesare sul comparto assicurativo è però la discriminante introdotta dalla riforma tra fondo chiuso e aperto.

Infatti, eccezion fatta per il caso di accordi aziendali, anche limitatamente ad un sottoinsieme di lavoratori che aderissero al fondo aperto, il contributo datoriale è rimesso alla libera scelta del datore di lavoro.

La possibilità che la legge consente intorno alla portabilità del contributo datoriale, ma che di fatto rimette alla volontà del datore di lavoro, sottende per i fondi aperti e per chi promuove polizze previdenziali un lavoro sicuramente complesso e dispendioso.

Nelle more di quella che definiamo una grande operazione di ingegneria sociale, centrale resta l'intervento professionale dell'Agente in assicurazione, confermandosi il solo che può sensibilizzare gli interessati in direzione di una scelta consapevole a favore della previdenza complementare.

Esemplificativi sono gli oltre 735 mila rapporti, aperti in tempi non sospetti, nei Pip (Piani Individuali Pensionistici), che non sono stati trofei della rete agenziale o frutto dell'ignavia previdenziale, ma figli di una rappresentazione chiara e trasparente dei vantaggi che racchiude la previdenza complementare e delle regole che ne disciplinano il funzionamento.

Tuttavia, resta comune convinzione che il consumatore cliente non debba più sostenere costi: ci riferiamo ai tanto discussi caricamenti come pure alle commissioni spettanti alla rete distributiva.

In tal senso l'auspicio è che le compagnie rivedano alla radice il sistema di remunerazione della propria rete, facendosi carico delle commissioni e realizzando prodotti a caricamento zero in entrata con indubbi vantaggi sul piano della fidelizzazione del cliente.

La proposta è quella di trasporre il meccanismo del preconto al management-fee, ricercando una idonea soluzione in caso di interruzione dei versamenti da parte del Cliente. In sintesi, i caricamenti di entrata dovranno rimanere bassi, a tutela del consumatore e le compagnie dovranno remunerare la propria rete, anticipando quella porzione di guadagno che si realizzerà nel corso della vita del contratto tramite le commissioni di mantenimento.

In questo modo il cliente non paga caricamenti di ingresso, la compagnia – individuato il correttivo di cui sopra - non rischia nulla perché anticipa unicamente una parte del guadagno che avrà nel lungo periodo, mentre l'agente potrà disporre delle risorse necessarie a svolgere in prima persona o per mano della propria rete il lavoro di acquisizione del PIP, che sovente viene svolto fuori dai canonici orari lavorativi e presso il domicilio del cliente.

Crediamo, quindi, sia opinione condivisibile che, al pari di ogni altra attività consulenziale, anche quella professionale resa dagli agenti in assicurazione, in particolare modo se riferita alla complessa materia previdenziale, vada remunerata adeguatamente dalla compagnia in termini di investimento diretto sulla propria rete agenziale.

Credito al Consumo” presso le agenzie d'assicurazione.

Sono state date alla categoria con circolare e con articoli di stampa alcune informazioni su un argomento che oggi, come già avviene da tempo in numerose altre attività commerciali, sta diventando un utile strumento per facilitare la vendita, anche presso le agenzie di assicurazioni.

Ci riferiamo all'attività di collocamento del *“credito al consumo”* vale a dire un finanziamento finalizzato al pagamento dei premi d'assicurazione a rate (c.d. carta revolving) compreso quello RCA, che oggi più che mai, incide parecchio sul bilancio di una famiglia, dove in molti casi esiste più di un'auto da assicurare.

Per questo problema, che interessa sempre più un numero crescente di colleghi, abbiamo interessato i ns. consulenti legali, circa i pericoli sotto il profilo contrattuale a cui gli agenti potrebbero incorrere, soprattutto nei confronti dei propri dipendenti.

Dopo aver esaminato attentamente la questione la risposta al succitato timore è che gli agenti di assicurazione che collocano finanziamenti per il *“credito al consumo”*, a parere dei nostri

Consulenti Legali, non denota profili di rischio di alcun genere, da parte dei propri dipendenti, poiché l'appartenenza alla categoria professionale, in linea di principio, si determina secondo l'attività prevalente esercitata.

In ogni caso, per gli iscritti allo SNA, si applica il CCNL tra gli agenti di assicurazione in gestione libera e i lavoratori dipendenti.

AREA MERIDIONE

Tutte le nuove realtà che hanno investito la categoria degli agenti di assicurazione, hanno avuto, soprattutto nel meridione d'Italia, un effetto molto amplificato, tanto per ragioni storiche, quanto per una più concreta difficoltà economica generale che, purtroppo, condiziona l'intera realtà sociale italiana.

Tanto è che, in stretta collaborazione con la Commissione Territorio, si è proceduto ad una capillare opera di presenza organizzando incontri a vario titolo, che fossero in linea con le esigenze degli iscritti in particolare e della categoria in generale. Il responsabile della Commissione, ha iniziato un'opera di formazione e informazione che speriamo potrà dare, quanto prima, frutti importanti.

L'impegno del Sindacato è quello, non solo, di non dimenticare la realtà meridionale ma, tenacemente, ricercare soluzioni lavorative che con l'avvento del Plurimandato, dovrebbero favorire la fine di questo accerchiamento professionale ridando la giusta dignità lavorativa ai colleghi del Sud.

AREA R.C. PROFESSIONALE E FONDO CAUZIONE

La Convenzione per la R.C. Professionale tra SNA & CNA/ACE, ha consentito ai colleghi, dopo anni di sostanziale staticità delle quotazioni, di ritrattare le loro polizze di Gruppo con il proprio assicuratore tradizionale o con il nuovo soggetto convenzionato dal Sindacato.

Nella rimodulazione delle condizioni tutti gli iscritti hanno ottenuto notevoli benefici sia in termini quantitativi (riduzioni delle tassazioni), sia in termini qualitativi (garanzie in linea con le nuove disposizioni).

La commissione, proprio in questi giorni, ha definito con la CNA la garanzia infedeltà per i subagenti con un massimale predefinito e liberamente scelto da ogni collega in funzione delle proprie esigenze.

La garanzia sarà di semplice applicazione e, in caso di sinistro, la documentazione richiesta sarà ridotta a pochi documenti e sarà operante a semplice richiesta.

Nei prossimi giorni la Commissione coordinata dal Componente dell'E.N. Angelo Gregorio renderà noti i termini e le condizioni economiche.

Si spera che, questo ulteriore servizio, possa servire agli iscritti per evitare o attutire, in caso di infedeltà da parte di un collaboratore, almeno il danno economico.

Per quanto attiene l'attività della Commissione Fondo Cauzione, gli eventi a tutti noti a partire dal Regolamento Isvap sino alle liberalizzazioni Bersani, hanno influito in maniera determinata fino a bloccare i lavori in virtù delle specifiche connessioni. Appena la situazione si sarà stabilizzata verranno ripresi i lavori e gli studi tesi a dare attuazione alle previsioni contenute nell'Accordo Nazionale Agenti.

COMMISSIONE R.C.A.

La Commissione auto si è riunita, in questo anno e mezzo circa, numerose volte, occupandosi soprattutto dell'analisi comparata delle condizioni di assicurazione di tutte le polizze auto presenti nel mercato assicurativo italiano, allo scopo di poter effettuare un esame complessivo del sistema

Rcauto e per poter evidenziare le politiche anche commerciali delle Compagnie, le differenze dei prodotti da un punto di vista normativo e quindi le criticità eventuali per il Cliente.

Come si può facilmente immaginare il lavoro è stato enorme e molto complesso, ma disponiamo ora al riguardo di una profonda conoscenza dell'intero mercato assicurativo italiano.

Dall'analisi effettuata ci è apparso evidente che per poter comparare i prodotti delle diverse Compagnie sarebbe necessario almeno uno standard normativo minimo, eventualmente modificabile solo in senso più favorevole al Consumatore e con questo orientamento si era già espressa anche l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Solo la comparazione tra prodotti omogenei può consentire infatti una scelta oculata, che dovrà poi tener conto oltre che dei prezzi praticati, anche del valore aggiunto del servizio e della solidità economica della singola Impresa.

Naturalmente la Commissione si è quindi occupata dell'Indennizzo diretto.

E' evidente che la finalità principale dell'istituto dell'indennizzo diretto è quella di rendere il miglior servizio possibile a favore del Cliente consumatore in caso di sinistro e di poter contenere l'entità complessiva dei sinistri pagati, per poter poi giungere in futuro ad una conseguente diminuzione delle tariffe, grazie al fatto di avere evitato aggravii impropri di costi aggiuntivi e di aver contenuto in larga misura i possibili comportamenti fraudolenti lungo la filiera della liquidazione del sinistro.

Condividendo tale finalità, riteniamo fondamentale il ruolo dell'Agente nell'affiancamento e nella consulenza all'Assicurato in ogni fase della procedura, ed in particolar modo nell'assistenza e consulenza nel momento della compilazione della denuncia di sinistro e dell'inoltro della richiesta di risarcimento.

Il demandare tale ruolo a strutture esterne, impossibilitate di fatto ad un diretto e quotidiano contatto con il Cliente, non può realizzare appieno le legittime aspettative del Consumatore.

Solo presso l'agenzia, infatti, riteniamo si possa trovare quella puntuale consulenza professionale tesa ad assicurare un'assistenza funzionale all'esercizio da parte dei danneggiati dei diritti previsti dalla legge.

Riteniamo che qualsiasi scelta industriale delle Compagnie, tendente ad estromettere gli Agenti dal proprio fondamentale ruolo di assistenza alla clientela, vada fortemente contrastata e respinta.

E' in fase di ultimazione uno strumento da utilizzare in occasione dell'apertura di sinistri ID, sia per poter erogare un eccellente servizio alla clientela, che per poter dimostrare di aver correttamente adempiuto agli obblighi previsti dall'art. 9 del DPR attuativo dell'indennizzo diretto.

Tale modulistica potrebbe essere utilizzata per la quantificazione degli oneri amministrativo-gestionali connessi con tale nuova procedura, al fine di stabilire l'esatta quantificazione remunerativa da percepire dalle Compagnie che non possono pensare di scaricare sugli Agenti ulteriori insostenibili costi, per compiti che sono di competenza della stessa Impresa, come esplicitato dallo stesso regolamento di attuazione.

Riteniamo inoltre opportuno promuovere un "agreement" con le Associazioni dei consumatori, al fine di fornire all'utente del servizio assicurativo un'adeguata informazione in merito al nuovo sistema di liquidazione del sinistro introdotto dall'indennizzo diretto, con particolare attenzione alla rilevanza che assume, nell'ambito di tale nuova procedura, l'assistenza e la consulenza al Cliente che le agenzie sono in grado di garantire ai massimi livelli.

Nei due punti di cui sopra gli obiettivi di protezione degli interessi degli assicurati, l'incentivazione alla concorrenza, il miglior livello di informativa emergono molto chiaramente.

Se il plurimandato, solo qualche tempo fa, poteva sembrare ai meno attenti una diversa impostazione dei rapporti tra le due parti “Impresa-Agente” ora appare evidente che nessuno degli obiettivi enunciati possa prescindere dallo stesso, ne è anzi strumento indispensabile. Non più solo un fine quindi, ma anche il mezzo.

CONCLUSIONI

Giunti a questo punto, cari amici e colleghi, non ci resta che apprestarci a concludere la nostra relazione che, mai come questa volta, poteva essere smisuratamente lunga, tanti e tali sono stati gli eventi che si sono dispiegati nei 16 mesi che sono trascorsi dall'ultimo nostro appuntamento congressuale. Abbiamo ritenuto necessario, invece, cercare di sintetizzare al massimo il nostro discorso per non annoiarVi ed anche perchè, come detto in apertura, nel corso dei due “giri d'Italia” dedicati alle vicende Isvap, abbiamo avuto modo di incontrare molte migliaia di colleghi che hanno potuto ascoltare relazioni tecnico/giuridiche e nel contempo anche marcatamente politiche.

Ora al Vs. giudizio viene sottoposto il nostro operato e a Voi sta il compito di darci i necessari indirizzi futuri, le correzioni di rotta se necessarie ed anche di indirizzarci le eventuali critiche, ove la ns. azione lo meritasse.

Ma avete anche il compito di sostenere il ns. sindacato e chi lo guida, facendo Vostri gli impegni e gli obiettivi che insieme ci siamo dati e che insieme, come sempre, abbiamo sempre cercato di conseguire.

La grande partecipazione alle recenti manifestazioni ne è la conferma più evidente e per questo ve ne diamo atto esprimendoVi tutta la nostra riconoscenza.

L'anno 2006 si è concluso con un deciso balzo in avanti anche in relazione al numero di scritti paganti che assommano a ben n. 8.277 con un incremento di n. 853 unità rispetto al 2005, e ciò al netto delle cessazioni per i più svariati motivi. Questa è la più concreta ed evidente delle dimostrazioni per confermare la validità delle nostre scelte di politica sindacale.

Un solo aspetto, purtroppo, ci crea rammarico e ci costringe ad analizzare una situazione che avremmo voluto affrontare in maniera molto diversa: il progetto di definitiva riunificazione con i colleghi di Unapass, come previsto dalla intesa che ha dato origine alla costituzione delle Federazione Unitaria.

Federazione che era stata regolarmente costituita, dietro specifica deliberazione nel corso del XXXIX° Congresso tenutosi a Riccione sul finire del 2005. Il neo costituito Organismo, a cui fu dato ampio risalto informativo a tutta la Categoria, ha ben operato e con piena intesa tra i due vertici fino a metà dello scorso anno.

Poi, soprattutto per le note vicende legate al regolamento Isvap, le rispettive posizioni a carattere politico sindacale si sono divaricate, fino ad assumere contorni di aperto contrasto. In questo contesto vanno, inoltre, evidenziate le inaspettate e manifeste titubanze espresse dal nuovo vertice di Unapass sulla loro reale volontà di addivenire, in tempi brevi, alla reale ed effettiva riunificazione delle due associazioni.

Vale la pena di ricordare, a tal proposito, che la dichiarazione di intenti sottoscritta come base per la costituzione della Federazione Unitaria, prevedesse e preveda tuttora il limite temporale del 30 di aprile 2007 quale data ultima per la costituzione del nuovo soggetto sindacale unitario.

La volontà di Unapass di bloccare il processo stabilito si è ulteriormente evidenziata con la comunicazione ai propri iscritti, dove si annunciava la definitiva conclusione del processo

federativo in atto, in virtù di un duro scontro intervenuto tra Sna ed Ania a seguito di numerose revoche comminate a colleghi nel meridione d'Italia.

In tale circostanza lo Sna si era reso colpevole, secondo l'Ania ed evidentemente anche per l'Unapass, di aver segnalato questa grave situazione agli Organi Istituzionali e di controllo.

In un successivo incontro abbiamo avuto modo di chiarire con l'Associazione delle imprese i rispettivi punti di vista ma, soprattutto, abbiamo riaffermato la nostra volontà tesa a risolvere una volta per tutte i gravi problemi che da troppo tempo devastano l'attività professionale degli Agenti operanti nel meridione.

E' del tutto evidente, ritornando al problema dell'unità sindacale, che la rilevanza dei temi sul tappeto che avevamo l'obbligo di affrontare e risolvere non potevano che dettarci la linea che abbiamo seguito.

Nonostante tutto, noi siamo tuttora convinti che l'unità sindacale della categoria sia un obiettivo di supremo interesse e che valga ancora la pena di essere perseguito. Per questo motivo abbiamo evitato, come Esecutivo Nazionale, di prendere decisioni o addirittura di rilasciare dichiarazioni, seppur minimamente ostili, nei confronti delle scelte operate dal vertice di Unapass.

Questo anche e soprattutto per rispetto a questa Assemblea che è l'unica titolata a prendere decisioni al riguardo.

Dobbiamo però ritornare, anche se brevemente, ai problemi legati alle aree meridionali. Nella relazione della parte pubblica di questo Congresso abbiamo espresso il nostro punto di vista in riguardo, e ciò è servito a denunciare pubblicamente ed in maniera efficace il problema in tutta la sua gravità. Tutto questo non è altro che la prosecuzione di quanto stiamo mettendo in atto da tempo con interventi sulla stampa, segnalazioni all'Istituto di vigilanza, interrogazioni parlamentari ed informative inviate alle associazioni dei consumatori.

Chi Vi parla è perfettamente consapevole di aver preso solenne impegno, anche in nome e per conto dell'Esecutivo Nazionale, nel ricercare le soluzioni più idonee da mettere in atto e questo impegno intende mantenerlo.

La situazione, però, non è semplice: si tratta di dare risposte a domande così difficili che vanno aldilà delle nostre forze e che altri, prima di noi, hanno tentato inutilmente di dare.

Questo, però, non sarebbe un buon motivo per non provarci!

Dobbiamo provarci con convinzione ed ostinazione: quando lo abbiamo fatto, in altri tempi e per altre circostanze, i fatti ci hanno dato sempre ragione.

Ma passando ad altro, cari colleghi, ora non ci resta che apprestarci ad affrontare il grande cambiamento che ci riserverà il nuovo scenario, frutto di un repentino mutamento delle regole.

Come abbiamo detto in precedenza, il nostro Sindacato si sta velocemente attrezzando per essere di supporto a tutti i colleghi per permettere loro di effettuare le scelte professionali che, in piena libertà ed a loro insindacabile giudizio, riterranno più adeguate.

Il mondo intero ci è testimone sul fatto che noi avremmo voluto affrontare questo grande cambiamento ricercando un'intesa con le Compagnie. Eravamo del tutto convinti, ed i fatti ci danno ragione, di come il mercato assicurativo italiano necessitasse di una evoluzione più concorrenziale ed avanzata.

E' risultato, quindi, oltremodo miope il non voler accettare la soluzione che per lunghissimo tempo il nostro Sindacato ha offerto alle Imprese, sia durante la trattativa del rinnovo dell'Accordo che successivamente al tavolo della distribuzione che, formalmente, risulta ancora aperto.

Infine, l'introduzione della modifica dell'art. 1899 del Codice Civile, prevista anch'essa nel secondo Decreto Legge, che riserva al cliente la facoltà di recesso per i contratti decennali ci impone di affrontare urgentemente con le Imprese un nuovo modello remunerativo.

Per questo specifico aspetto grande importanza rivestono i Gruppi Agenti che, con il supporto e la tutela del Sindacato, dovranno aprire un serio confronto con le rispettive imprese di riferimento.

Ci auguriamo, quindi, che in un contesto così determinante per il destino di tutta la categoria, ogni Gruppo Agenti si uniformi ed agisca in perfetta sintonia con il Sindacato.

Cari amici, mai come questa volta gli argomenti di dibattito sono risultati così, vasti, rilevanti e complessi ed è per questo motivo che li abbiamo affrontati tutti attenendoci ad una rigorosa sinteticità augurandoci, però, di averli esposti con la massima chiarezza e trasparenza.

Ora sta a Voi, con il dibattito che seguirà, dare al vertice del Sindacato la linea più idonea per consegnare agli Agenti di assicurazione italiani un futuro migliore.

E con lo Sna il futuro è possibile!

Grazie dell'ascolto e buon lavoro.