



SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE

Relazione dell'Esecutivo Nazionale

XLI CONGRESSO NAZIONALE

Riccione 21-22 Aprile 2008

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

XLI Congresso ordinario

Riccione 21 e 22 Aprile

Relazione dell'Esecutivo Nazionale

Care colleghe e cari colleghi, gentili ospiti,

a nome dell'Esecutivo Nazionale Vi ringrazio per la Vs. preziosa presenza ai lavori del 41° Congresso del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione che, per l'ennesima volta, si tiene nella ospitale ed incantevole Riccione.

Come consuetudine vuole, nel corso della presente relazione Vi sarà data la più ampia informazione sulle attività svolte dalla nostra Istituzione in generale, dell'impegno profuso dall'Esecutivo Nazionale e dalle Commissioni tecniche.

Prima però, è doveroso soffermarci sulla situazione generale del Paese e sul mercato assicurativo nel suo complesso, valutando appieno i riflessi che ne derivano sulla nostra professione e sulla categoria in generale. E' del tutto evidente come le grandi trasformazioni avvenute nel nostro settore ci obblighino a valutare e ad operare in maniera sostanzialmente differente rispetto al recente passato.

Ma andiamo per gradi.

L'ECONOMIA.

Il nostro Paese sta attraversando un periodo di notevoli e prolungate difficoltà politiche che si riverberano negativamente sull'intera economia, palesando con evidenza le nostre endemiche carenze strutturali del sistema produttivo sia pubblico che privato.

Tutto ciò ha ingenerato una perversa spirale di sfiducia nel cittadino, che rischia di relegare il sistema Italia in una perenne posizione di ultimo della classe tra i paesi dell'Unione Europea.

Paesi come la Spagna e la Grecia ci stanno già sopravanzando in settori strategici che determinano gli indicatori di efficienza, volti ad attrarre gli investimenti produttivi internazionali. Il tutto determina crescenti sacche di povertà con conseguente compressione dei consumi che, per quanto ci riguarda, mette a dura prova anche le risorse destinate dal cittadino/consumatore ai bisogni assicurativi e previdenziali. Recentemente, il Presidente dell'ABI ha stimato che la propensione al risparmio nel nostro Paese, calcolata su reddito procapite, è passata dal 16% di 10 anni fa all'attuale 6%.

E' evidente, quindi, come questo stato di cose obblighi l'intero comparto del terziario e dei servizi, a trovare sbocchi e correttivi per salvaguardare la stabilità sistemica delle aziende che ne fanno parte.

Nel concreto e per quanto ci riguarda, occorre che ognuno di noi – e ciò vale sia a livello collettivo che individuale – analizzi attentamente la struttura dei costi e dei ricavi, ricercando un livello di efficienza superiore alla prassi fin qui adottata e consolidata.

Come ben si ricorderà, la nostra Istituzione già fin dalla sottoscrizione dell'Accordo Imprese/Agenti 2003 si era fatta carico di introdurre il tema della redditività delle Agenzie nel sistema di relazioni con le imprese assicuratrici. Basammo il nostro ragionamento sulla costante e progressiva compressione della remunerazione provvigionale adottata con spregiudicatezza dalle imprese negli ultimi dieci anni. Sulla progressiva mole di incombenze gestionali ed amministrative che venivano scaricate sulle agenzie e, in ultimo, sul carico burocratico determinato dalle varie norme regolamentari e legislative.

Ci pare, allora, risibile ed offensivo il costante e petulante “*starnazzare*” delle imprese che lamentano una lievitazione degli oneri provvigionali derivanti dall'introduzione delle norme legislative di cui alle leggi n. 248 e n.40 di recente introduzione.

Mentono sapendo di mentire!

Ma anche se così fosse – e così non è – si tratterebbe soltanto di una pura e semplice restituzione del maltolto.

Questo modo di argomentare da parte delle imprese, risponde alla sola logica tesa a sostenere supposti effetti negativi sul versante della concorrenza e costituisce uno dei capisaldi contenuto nell'esposto dell'ANIA presentato in sede comunitaria. Questo aspetto verrà ripreso nel successivo capitolo dedicato alla concorrenza.

LA REDDITIVITA'.

Proseguendo sulla linea tracciata agli inizi del 2004 e più volte discussa con l'ANIA al tavolo del ridisegno della distribuzione agenziale, di cui al protocollo d'intesa dell'accordo 2003, che faceva perno sostanzialmente sull'attività dei Gruppi agenti, nel corso del mese di maggio del 2007, il Sindacato si fece promotore di un Forum, tenutosi a Bologna, che vide la partecipazione dei direttivi della pressoché totalità dei Gruppi agenti.

In tale contesto, anche con l'ausilio dei nostri consulenti legali, vennero impartite ai GA le direttrici sulle linee operative a seguito dell'emanazione della legge n.40, con particolare riguardo agli aspetti legati agli artt. 9 e 25 dell'accordo nazionale agenti. Tali disposizioni sono oramai universalmente note e si sostanziano nella non applicabilità degli storni per la rescindibilità "*ope legis*" dei contratti decennali e sulla costante applicazione del monte premi previsto dall'art.25 (modifica dell'art. 1899).

Inoltre, furono reiterate le direttive tese al riconoscimento di un adeguato compenso per la gestione degli oneri legati all'indennizzo diretto e, **aspetto essenziale ed imprescindibile**, alla ricontrattazione di **una equa aliquota provvigionale ricorrente in luogo del preconto legato alle polizze con durata poliennale**.

Nel corso di questa importante assise, l'Esecutivo Nazionale espresse questi principi fondamentali in maniera chiara, ferma ed inequivocabilmente argomentata sia in termini sindacali che giuridico/contrattuali.

Fu altresì chiarito che la contrattazione di taluni di questi aspetti, per ragioni di trust e di rapporto, non poteva che far capo ai Gruppi agenti e di come le eventuali dissonanze, oltre che produttive di danni agli agenti, sarebbero ricadute sotto i dettami dell'art. 16 del nostro statuto che sovrintende e ratifica i contenuti degli accordi integrativi aziendali.

E' del tutto evidente la grande rilevanza riferita alla provvigione ricorrente: in essa dovrebbe, anzi deve, essere ricompresa la caduta del preconto – ancorché tuttora applicabile per i contratti poliennali, ma assai rischioso per i molteplici effetti collaterali – e l'eventuale recupero reddituale eroso dalle politiche che le imprese hanno messo in atto e di cui abbiamo parlato in precedenza.

Con un sol colpo verrebbe raggiunto il riequilibrio reddituale rivendicato dalla categoria nella maniera più semplice e diretta.

Si è assistito, invece e nella stragrande maggioranza dei casi, ad una serie di accordi contenenti previsioni e normazioni "*arzigogolate*" sia nella forma che nella sostanza.

E dire che mai come ora la forza contrattuale degli agenti, data la caduta delle clausole esclusivistiche, era ed è stata così grande.

Ciò non significa, però, che le previsioni remunerative differenti dalla semplice ed asciutta provvigione ricorrente siano contrarie alla norme statutarie richiamate in precedenza. Il nostro ragionamento, nonostante tutto, è teso soltanto ad affermare che questa è stata, ed è tuttora, la direttrice che l'Esecutivo Nazionale privilegia e che ha diramato ai Gruppi Agenti.

Per quanto attiene la disamina degli accordi integrativi aziendali effettuata dall'Esecutivo Nazionale, abbiamo dedicato un capitolo a parte che esamineremo nel corso della presente relazione in riguardo al lavoro effettuato dalle Commissioni.

Va comunque osservato, nel circoscritto ambito delle rispettive autonomie e responsabilità, come la nostra Istituzione abbia tenacemente rivendicato e conseguito sostanziali miglioramenti economici, soprattutto nella fase della contrattazione collettivistica.

Infatti se ci soffermiamo ad esaminare l'accordo 2003, che ha nettamente migliorato il precedente accordo 1994, riscontriamo un pluralità di modifiche ed innovazioni che influiscono positivamente sulle economie delle agenzie, fermi restando gli aspetti di principio e di tutela che costituiscono da sempre valore fondamentale ed inalienabile.

Basti pensare agli artt. 2 e 2bis, che hanno interrotto la falcidia delle provvigioni in caso di modificazione della compagine societaria; l'elevazione delle penalità per gli articoli riferiti all'interruzione del recesso semplice; la previsione dell'art. 12ter con il suo impianto sistemico innovativo; l'introduzione del principio della Paternità di portafoglio a favore dell'agente, il raddoppio della penale per il recesso per giusta causa non motivato ed il forte adeguamento della contribuzione al Fondo Pensione agenti.

Va ricordato e considerato, inoltre, che durante la trattativa di rinnovo dell'accordo alle nostre richieste tese a introdurre il regime dell'agente plurimandatario, le Imprese contro proposero una figura di agente privo di esclusiva, ma sempre con il loro preventivo gradimento, la completa caduta di ogni forma di indennizzo di fine rapporto e di tutte le penali e del preavviso in caso di cessazione del mandato per qualsiasi causa originato. Proposero, infine, che tale incarico doveva intendersi a tempo determinato.

Come è andata a finire è, per nostra fortuna e lungimiranza, sotto gli occhi di tutti.

In questi mesi ci siamo orientati, oltre a dare le direttive di pertinenza dei Gruppi Agenti, ad intervenire nuovamente sull'ANIA per cercare di incardinare una modifica dell'Accordo, basando le ns. richieste principalmente sull'aspetto indennitario e contributivo.

Per quanto riguarda il primo aspetto la risposta delle Imprese è stata negativa, ancorché, si sia tuttora in attesa della definitiva decisione del Comitato Esecutivo ANIA che, come è noto, scadrà a fine anno. Mentre per quanto attiene il Fondo Pensione le Imprese si sono dichiarate disponibili all'adeguamento della contribuzione che, prevediamo, di concordare al massimo entro fine anno.

Ringraziamo, per il loro impegno in questo settore, i colleghi della Commissione ed i colleghi ed il Direttore del Fondo Pensione agenti per il loro fattivo contributo e la loro innegabile esperienza messi a disposizione. Anche di questo argomento troverete ampia descrizione nel lavoro svolto dalle Commissioni.

In ultimo vogliamo ricordare, sempre in tema di redditività, il tenace lavoro svolto dalla Commissione area fiscale, volto alla revisione degli Studi di settore in sede ministeriale che già in questo esercizio fiscale produrrà i suoi benefici effetti.

LA CONCORRENZA.

Poco sopra abbiamo accennato alle tesi sostenute dalle Imprese italiane in materia di leggi n.248 e n.40 ed al ricorso presentato dall'ANIA all'Unione Europea per la loro eventuale cassazione.

Orbene, è del tutto evidente che trattandosi di un complesso di norme che hanno recepito i principi della più rilevante battaglia di libertà che la nostra Istituzione avesse mai intrapreso, non potevamo esimerci dal controbattere le tesi sostenute dalle Imprese italiane, argomentando e sostenendo le nostre ragioni presso le competenti sedi comunitarie.

Abbiamo dimostrato come sia del tutto falso il concetto di lievitazione dei costi e di come, invece, fosse interessato il cliente/consumatore al fatto che l'agente di assicurazione, liberato dal vincolo dell'esclusiva, divenisse un formidabile elemento regolatore della concorrenza.

Giuste a tal proposito le motivazioni ed azioni intraprese dall'Autorità antitrust nazionale, che è più volte intervenuta su questo aspetto rilevando la giustezza dei contenuti dei ns. esposti e delle proposte legislative al riguardo.

In definitiva, ed è la più innegabile delle verità, il cliente/consumatore è interessato unicamente ad avere la migliore prestazione sotto il profilo del rapporto prezzo/qualità e ben poco – se non per niente – rileva il costo connesso all'intermediazione.

Questo semplice assunto spazza via, in un sol colpo, ogni frivola divagazione sul tema: chi tende ad incantare o lasciarsi incantare dalle sirene delle Imprese o non vede più in là del proprio naso o, molto peggio, risulta essere in malafede.

Per l'altra tesi, atta a sostenere che le Imprese verrebbero defraudate degli investimenti effettuati sulle reti, possiamo affermare che tra riduzioni provvigionali come detto in precedenza, scarico dei costi sull'appalto, massacro occupazionale nelle sedi direzionali ed esterne, chiusura degli uffici sinistri, spostamento dei servizi all'esterno (Outsourcing) e formidabile aumento dei premi, si può affermare aldilà di ogni ragionevole dubbio, che le stesse si sono già ripagate in abbondanza per questa supposta perdita.

Al riguardo come tutti sanno, la DG 4 ha già scritto una lettera all'ANIA sostenendo che l'impianto legislativo italiano non è contrario alle norme comunitarie. Trattasi del punto di vista della Direzione Generale della concorrenza e, supponiamo, anche di quello del competente Commissario, Sig. ra Kroes, ma ci sembra già sufficiente per iniziare a scrivere la parola fine su questa deprimente querelle iniziata dall'ANIA.

Querelle che sembra molto contraddetta da molte singole Imprese che, ricorso o non ricorso, hanno iniziato una vera e propria "*processione*" verso le agenzie delle "*consorelle*" concorrenti, e ciò la dice lunga sulla reale portata della caduta dell'esclusiva di mandato che, si badi bene, nelle intenzioni del legislatore è stata pensata ed attuata per lo sviluppo della concorrenza e non per fare favori alle Imprese o agli agenti.

Questo basilare assunto è bene che resti sempre nella mente e nelle intenzioni di ognuno di noi!

Poi nella propria libertà individuale sia le Imprese che gli agenti sono facoltizzati a contenersi come meglio credono, badando bene che nel farlo non si discostino dalle precise linee imposte dalle norme di legge specifiche e da quelle che regolano la concorrenza.

Per mettere nelle migliori condizioni possibili gli agenti che hanno già intrapreso o che si accingono ad intraprendere la decisione di operare con più mandati, abbiamo già diramato numerose indicazioni su vari argomenti e di cui l'intera categoria è stata messa a conoscenza.

Occorre, però, che gli agenti di assicurazione italiani facciano uno sforzo mentale per adeguarsi alle mutate condizioni rapportuali, liberandosi di vecchi schemi che li hanno visti fino ad oggi forzatamente legati ad una singola impresa. In astratto, si potrebbe attribuire a questa situazione il concetto che, in via generale, dovremmo avere sul moderno valore di patria, avendo ben presente che siamo cittadini di una

Unione Europea che è formata da ventisette Stati nazionali, i quali si riducono di fatto a semplici regioni.

Riferendosi a tale concetto, oltre due secoli fa il grande filosofo francese François-Marie Arouet, meglio conosciuto come Voltaire, scriveva nel suo *“Dizionario filosofico”*:

“Il primo che ha scritto che la patria è dovunque ci si trova bene fu, credo, Euripide, nel suo Fetonte. Ma il primo uomo che lasciò il luogo natale per andare a cercar fortuna altrove l’aveva già detto prima di lui.”

Crediamo che non ci sia altro da aggiungere!

Terminiamo questo capitolo soffermandoci brevemente sul documento presentato dall’ANIA e contenente le proposte per il settore assicurativo al nuovo Parlamento ed al nuovo Governo, immediatamente contestate nelle stesse Sedi dal Sindacato. In esso fa bella mostra la proposta di abrogazione delle norme legislative operate con le leggi n.248 e n.40. Siamo convinti che tali richieste abbiano scarse possibilità di essere accolte, ma ad ogni buon conto anche da parte ns. abbiamo avanzato istanze che vanno in senso nettamente contrario e che, anzi, invocano la caduta dell’esclusiva anche nel ramo vita.

Tutto ciò per dare un senso di definitiva compiutezza alla concorrenza nella distribuzione assicurativa professionale. Tali richieste sono già state esaminate dai due maggiori schieramenti di governo e di opposizione.

Nel prossimo futuro occorrerà, comunque e come già messo in atto fin qui, vigilare attentamente e con costanza su ogni singolo atto parlamentare e di governo che interessi il comparto assicurativo.

In relazione alle problematiche riferite alla concorrenza ed all’analisi professionale dell’agente plurimandatario, non possiamo che apprezzare e plaudire al lavoro svolto dai ns. colleghi del CDR, nel dare informazione alla categoria durante il giro d’Italia (Roadshow) effettuato dalla testata giornalistica ASSICURA e che ha visto un numero incredibile di presenze, oltre alla costante partecipazione di numerosi componenti dell’Esecutivo Nazionale.

LA VIGILANZA.

Fra le istanze che abbiamo inoltrato agli esponenti di maggioranza e opposizione, sono presenti anche la richiesta di revisione completa del regolamento Isvap n.5/2007

ed una adeguata riforma del Codice della assicurazioni, adattandolo alle mutate esigenze del mercato assicurativo, soprattutto in tema di distribuzione.

Per quanto attiene il regolamento n. 5, pensiamo che sia stato detto tutto quello che c'era da dire e, francamente, non sappiamo davvero quale ulteriori argomentazioni trovare per reiterare ulteriormente il ns. giudizio, che era e rimane, profondamente negativo.

Vale la pena, allora, di ripercorrere sinteticamente i fatti a partire dal precedente congresso di Roma, dove eravamo ancora in attesa della sentenza da parte del TAR del Lazio, a cui eravamo ricorsi insieme all'AIBA ed all'ANIA.

Come è ampiamente noto tutti e tre i ricorsi sono stati respinti ed il regolamento, così come era stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale sul finire del 2006, è stato confermato.

Tra la fine del 2006 ed i primi mesi del 2007 abbiamo assistito a tutta la ridda di soluzioni che dovevano essere messe in atto da parte del Governo e del Parlamento, in cui faceva spicco la soppressione dell'Istituto di vigilanza. Il risultato è stato quello che conosciamo e che di solito avviene nel nostro Paese: tutto è rimasto com'era, presidenza Isvap compresa.

Ci corre l'obbligo di sottolineare, in questa sede ed a beneficio di quello sparuto gruppuscolo di maldicenti di professione, che la nostra giusta e sacrosanta protesta era ed è sempre partita da un approfondito giudizio di merito.

E' da considerarsi, inoltre, del tutto legittimo e naturale esprimere anche le critiche più severe su chi ha operato, soprattutto se ricopre un incarico istituzionale al servizio del cittadino: la protesta e la critica sono, insieme al voto ed allo sciopero, i mezzi essenziali che un ordinamento democratico e costituzionale mette a disposizione del cittadino per la difesa del bene comune.

Tutte le lagnanze e le lamentazioni al riguardo sono quindi rispeditate al mittente!

Nonostante tutto, fin dai primi giorni di maggio del 2007 abbiamo cercato di radicare un clima di dialogo volto alla ricerca di soluzioni eque e coerenti in relazione alle nostre aspettative.

Di questo ne è stata data notizia esplicita in vari consessi pubblici e nel Comitato Centrale di Merano. Durante il Convegno sul Meridione tutti i presenti ne hanno avuto la conferma più evidente.

Nonostante la numerosa mole di incontri e le tante promesse, i risultati sono stati inferiori alle attese e sono riscontrabili nella lettera inviataci dall'Isvap il 16 novembre scorso.

In virtù di ciò e dando seguito ad una precisa delibera dell' Esecutivo Nazionale, abbiamo proposto ricorso al Consiglio di Stato avverso la Sentenza del TAR del Lazio che, come accennato in precedenza, ci aveva visto soccombenti.

Il ricorso sarà discusso il 10 di giugno 2008. Abbiamo la convinzione, suffragata dal parere dei giuristi, che le nostre istanze possano trovare il giusto e definitivo accoglimento.

Continuerà collateralmente la nostra azione, come esposto all'inizio del presente capitolo, tesa alla completa revisione del regolamento n. 5 e del Codice delle assicurazioni a cui la normazione di secondo livello fa capo.

Siamo, altresì, intervenuti nella fase di discussione e pubblica consultazione per quanto attiene il regolamento n.25 di cui alla legge n. 248/2006 (Bersani 1). Tale regolamento, che contiene altrettante norme inaccettabili sia sotto il profilo della legittimità che sotto il profilo del pesante carico burocratico, risulta essere ancora in fase di gestazione. Ci auguriamo che le nostre osservazioni, che abbiamo presentato in pubblica consultazione ed in un incontro specifico presso l'Istituto, trovino il necessario accoglimento.

In caso contrario il Sindacato si vedrebbe costretto, ancora una volta, a dover contrastare duramente e con tutti i mezzi una normativa che recherebbe grande danno e disagio all'intera categoria.

LE COMMISSIONI TECNICHE

E', ora, doveroso esaminare il lavoro delle nostre Commissioni tecniche che rispondono alle deleghe di area dei componenti l'Esecutivo Nazionale.

UFFICIO STUDI E RICERCHE

E' proseguita negli ultimi anni la partnership professionale tra SNA e IAMA nata nel 2005, sotto l'impulso dell'Ufficio Studi e Ricerche coordinato dal componente dell'E.N. Pietro Melis, che ha portato alla realizzazione del progetto di un Osservatorio Permanente delle reti agenziali, con lo scopo di analizzare l'evoluzione del sistema distributivo in un momento di forti cambiamenti del settore assicurativo. Ci siamo convinti della necessità che soltanto attraverso una conoscenza più approfondita e dettagliata del mercato e dei suoi attori, sia possibile gestire il cambiamento in tutte le sue fasi cruciali ed anticipare le nuove tendenze economiche del settore.

La prima fase dell'analisi ci ha permesso di fotografare la realtà della categoria sotto il profilo economico, organizzativo, posizionamento territoriale, storicità dei punti vendita, confermando soprattutto un lento ma continuo processo di concentrazione delle agenzie che diminuiscono di numero, ma aumentano di dimensioni.

I risultati conseguiti ci hanno indotto ad avviare una seconda fase di indagine per studiare l'impatto economico delle nuove normative sulle reti agenziali.

Le agenzie di assicurazione sono al centro di considerevoli e determinanti cambiamenti: la nuova normativa dell'intermediazione e la costituzione del RUI, i numerosi adempimenti burocratici, l'entrata in vigore dei provvedimenti legislativi come il divieto di esclusiva e la rescindibilità dei contratti poliennali, i nuovi sistemi provvigionali.

Scopo della ricerca è monitorare l'impatto di questi cambiamenti: l'evoluzione dei rapporti fra le agenzie e le imprese, l'evoluzione dell'organizzazione delle agenzie e del rapporto con i collaboratori, le conseguenze per la redditività delle agenzie, le valutazioni e gli orientamenti degli agenti.

A partire dalla metà dello scorso febbraio tutti gli Agenti si sono visti recapitare, tramite e-mail, fax ed in allegato al magazine dello SNA "L'Agente di Assicurazione", il questionario di indagine strutturato su 3 aree di domande a risposta predefinita:

- caratteristiche generali dell'agenzia, che ci consentiranno di segmentare il mercato della distribuzione secondo diversi profili organizzativi;
- dati di opinione sull'evoluzione del settore particolarmente importanti in questo periodo di forte cambiamento;
- dati in portafoglio e di conto economico aggregati, che consentono di realizzare a livello generale l'evoluzione della dimensione e della redditività delle agenzie.

E' stata prevista anche la possibilità di compilare il questionario on-line collegandosi oltre al sito internet del Sindacato anche a quelli di IAMA ed Edipi.

Un ulteriore step consentirà l'analisi degli accordi integrativi aziendali per la parte inerente all'indennizzo diretto e agli effetti prodotti sulla redditività delle agenzie.

Crediamo fermamente che il nostro Sindacato debba procedere non solo al rafforzamento del sistema di tutela della categoria, ma anche a promuoverne gli interessi con la concezione e la disponibilità di progetti e modelli imprenditoriali da mettere a disposizione di tutti i colleghi. Ciò per gestire al meglio le opportunità che il processo di liberalizzazione in atto ci offre.

E' necessario che gli Agenti si facciano parte dirigente del loro futuro professionale, dando pieno spazio all'anima imprenditoriale che alberga in ognuno di noi.

La partecipazione a questa inchiesta rappresenta, senz'altro, un decisivo passo verso la presa di coscienza del proprio essere imprenditori.

COMMISSIONE R.C.A.

La Commissione RCA ha proseguito l'attività intrapresa negli ultimi anni focalizzando i suoi interessi sulle numerose novità che hanno investito il settore RCAuto: Codice delle Assicurazioni private e sua attuazione per il tramite dei Regolamenti ISVAP, indennizzo diretto, condizioni generali di assicurazione e relativo standard minimo, Preventivatore RCA.

Da questo punto di vista, le Leggi n. 248/2006 (c.d. "Bersani uno") e n. 40/2007 (c.d. "Bersani bis") hanno generato una vera e propria rivoluzione sia con riferimento ai rapporti imprese/assicurati - nello specifico soprattutto in riferimento alla personalizzazione dei rischi ed all'applicazione dei premi - sia per quel che riguarda il funzionamento del mercato ed i relativi sistemi distributivi.

Sul tema della pubblicità delle provvigioni e delle regole sull'applicazione della flessibilità, lo SNA, grazie al prezioso ausilio della Commissione RCA e dell'attività dei consulenti legali, ha sostenuto le sue posizioni nelle osservazioni al documento n. 25/2007 posto in pubblica consultazione dall'Isvap, incentrate soprattutto sulle discordanze emerse fra il CdA e lo schema di regolamento.

In particolare si è rilevato che l'art. 131 del CdA non prevede necessariamente l'indicazione della provvigione in valore assoluto, né stabilisce che la percentuale provvigionale debba essere indicata anche nelle quietanze.

Inoltre si è sostenuto che la previsione di indicazioni differenziate in caso di sconti, oltre ad aggravare in modo inaccettabile i meccanismi informatici di gestione tra imprese, intermediari ed assicurati, crea difficoltà e limiti all'applicazione degli sconti medesimi, rispetto ai quali la norma codicistica si limita a stabilire l'indicazione della entità complessiva.

Uno degli aspetti che suscita maggiori perplessità risulta l'istituzione di un preventivatore RCAuto.

Tale strumento, alimentato con i dati delle imprese e gestito in concerto da ISVAP e MiSe, sarebbe finalizzato a raffrontare le offerte dell'intero mercato RCA basandosi sul solo elemento del prezzo e prescindendo da qualsiasi contenuto normativo.

In un contesto di mercato già tendente all'impoverimento dei contenuti contrattuali, l'introduzione del preventivatore produrrebbe quale principale conseguenza la svalorizzazione del ruolo consulenziale dell'agente di assicurazione, rendendo oltremodo arduo per il consumatore la piena comprensione del ruolo dell'intermediario rispetto ai canali alternativi di distribuzione che per le loro caratteristiche strutturali - da sempre - focalizzano il valore aggiunto esclusivamente sul fattore prezzo.

Nell'intento di contrastare tale processo la commissione ha intrapreso una serie di iniziative - tutte orientate alla realizzazione del principio dell'insostituibilità del ruolo dell'agente di assicurazione - tra le quali segnaliamo l'analisi comparativa delle

condizioni contrattuali RCA praticate sul mercato e la conseguente elaborazione di uno standard normativo minimo inderogabile in pejus dalle imprese.

Riteniamo che un simile progetto, condiviso anche con il MiSe, l'ISVAP, l'AGCM, la Consap e con le stesse Associazioni dei Consumatori, sia fondamentale per il raggiungimento di tale obiettivo, oltre che ad assicurare al consumatore una efficace piattaforma per districarsi nella giungla di prezzi, tariffe, garanzie, esclusioni ed effettuare consapevolmente una scelta adeguata alle sue esigenze..

Si deve assolutamente perseverare nella direzione volta ad eliminare la palese contraddizione – tuttora presente nel settore RCA - tra l'esasperata imposizione di pratiche e procedure burocratiche a carico degli agenti e la concessione alle imprese di gestire in modo libero, autonomo e non sempre in corrispondenza alle reali esigenze del consumatore, tutto ciò che sia attinente ai contenuti di polizza, alla qualità del servizio ed alle garanzie offerte.

AREA SUBAGENTI.

Sono passati esattamente due anni da quando è stato stampato e distribuito in migliaia di copie l'aggiornamento della "Disciplina contrattuale e fiscale dei subagenti di assicurazione".

L'edizione 2006, oltre a fornire utili ed aggiornate indicazioni per il conferimento dell'incarico al subagente, ha previsto una nuova e più puntuale formulazione della stessa lettera di incarico in linea con le novità legislative e fiscali intervenute in questi ultimi anni.

Da allora si sono susseguiti molteplici incontri sul territorio: riunioni monotematiche nelle diverse regioni e province con lo scopo di chiarire approfonditamente il contenuto dell'aggiornamento e di discutere con i colleghi nelle varie e diverse assemblee di zona gli eventuali sviluppi anche alla luce di una continua produzione normativa del mercato assicurativo.

Oggi, a distanza di due anni, la commissione "subagenti" (coordinata dal componente dell'E.N. Sergio Risolo e composta da Antonio Bizzocchetti, Diego Milani Brugna e Giuseppe Tancredi), ha elaborato e reso disponibile un nuovo aggiornamento della disciplina che tiene conto soprattutto dei "decreti Bersani" e del Regolamento ISVAP n. 5/2006.

In più, sul fronte fiscale vengono riportate le novità rivenienti dall'ultima finanziaria. Insomma, un pregevole lavoro che solo un'organizzazione come lo SNA poteva portare avanti, forte di un indiscutibile know-how e di risorse umane interne professionalmente eccezionali.

COMMISSIONE FORMAZIONE PROFESSIONALE.

Con l'introduzione del Nuovo Codice delle Assicurazioni e del Regolamento ISVAP n. 5/2006, quello della formazione professionale delle varie componenti agenziali è diventato, per lo SNA e l'intera categoria, uno degli argomenti che ha richiesto via via un'attenzione sempre più crescente.

Consentire uniformi condizioni di accesso all'attività formativa, sia sotto il profilo qualitativo e dei contenuti didattici sia dal punto di vista dei costi e della diffusione territoriale, è stato il principale obiettivo che ha spinto lo SNA ad intraprendere un percorso progettuale che consentisse alla categoria di poter assolvere, senza gravosi oneri ed usufruendo di corsie preferenziali, gli obblighi formativi imposti dalla legge. E' per questo motivo che la commissione per la formazione professionale, coordinata dal componente dell'E.N. Sergio Risolo, in questo ultimo anno, ha lavorato serratamente ed alacremente per fare in modo che quelle ineluttabili incombenze, quel gravoso adempimento burocratico e quei balzelli, connessi tutti alla cosiddetta riqualificazione professionale, si potessero trasformare nel tempo in una importante, quanto necessaria, opportunità per dare finalmente nuovo impulso all'attività assicurativa.

E' nato, pertanto, nei mesi scorsi, un progetto nazionale di formazione professionale per gli intermediari assicurativi, progettato e coordinato dallo SNA, avvalendosi del grande patrimonio professionale e imprenditoriale già esistente in Italia e che è attualmente in mano ad alcune serie società di formazione assicurativa.

Si sono così stipulati accordi di partnership con 22 società di formazione indipendenti, grandi e piccole, che hanno raccolto e condiviso il pensiero dello SNA e fatto loro il grande obiettivo prefisso sin dall'inizio.

Il progetto è stato chiamato "Diogene".

E' noto l'aneddoto antico: vedendo Diogene camminare di giorno, ad Atene, con una lanterna accesa, i curiosi gli chiedevano il motivo, ricevendo la risposta: "Sto cercando un uomo".

Ispirandosi a Diogene, lo SNA usa la lanterna per rendere meno scura la notte e cercare la formazione indipendente e di qualità, fatta dall' "uomo" per l' "uomo".

La convenzione-quadro, firmata per il momento da 22 società di formazione, rappresenta un accordo aperto all'inserimento di ulteriori partners che dimostrino di voler condividere con la SNA il percorso intrapreso.

In particolare l'accordo detta le linee guida degli interventi in materia di formazione e di aggiornamento professionale, ai sensi del D. Lgs. n. 209/2005 e conformemente a quanto previsto dagli artt. 9, 17, 21, 38, e 42 del Regolamento ISVAP n. 5/2006.

Il tutto è finalizzato a garantire economicità, efficacia ed efficienza ai soggetti fruitori e tenuti all'assolvimento dell'obbligo formativo.

Economicità: perché tutti i corsi presentano lo stesso prezzo (politico), a prescindere dall'organizzatore e dal luogo.

Efficacia: perché i docenti e le società convenzionate sono di altissimo livello e provata professionalità.

Ed è naturale che, a garanzia di una formazione di qualità ed indipendente, il Sindacato si riserva il diritto di verificare preventivamente il contenuto ed i programmi dei corsi predisposti.

Efficienza: perché tutte le regioni italiane avranno i loro corsi, programmati nelle varie città, agevolando quindi tutti gli agenti ed i loro dipendenti e collaboratori.

A supporto di tale attività è stata appositamente allestita una pagina web sul sito internet dello SNA (area “formazione” – sezione “corsi e seminari”) dalla quale ogni agente di assicurazioni può accedere direttamente, attraverso link ipertestuali, ai siti internet delle società di formazione convenzionate e da lì prendere visione dei corsi e dei calendari di erogazione ed, eventualmente, scaricarsi i moduli di prenotazione.

E' doveroso rivolgere, a questo punto, un ringraziamento ai componenti della commissione che, con il loro insostituibile lavoro, hanno contribuito alla realizzazione di quanto evidenziato: Alessandra Bisceglie, Loretta Chiari, Michele Marino, Maurizio Piastra, Carlo Sinibaldi e Vittorio Toso e tutta la struttura dello SNA.

Inoltre, per il prezioso apporto di idee, non bisogna dimenticare anche i componenti dell'E.N., Angelo Gregorio e Francesco Pavanello, che hanno fatto parte di uno specifico Gruppo di lavoro.

AREA VITA E FINANZA

▪ ***Riforma previdenziale***

Nel 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 ha realizzato 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 lo scorso 30 giugno dovevano decidere 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.

Nei primi sei mesi di partenza, circa 1/3 dei lavoratori dipendenti hanno scelto di trasferire il proprio TFR a forme di previdenza complementare.

Per essere nella fase di start-up riteniamo che si è registrato un risultato positivo.

Ma anche gli altri dipendenti che hanno scelto di mantenere il Tfr maturando in azienda potranno quest'anno cambiare idea e destinarlo ad una forma di previdenza complementare.

Tutto questo ovviamente si tradurrà in un incremento del giro d'affari delle compagnie e delle rispettive reti agenziali, competenti a svolgere in prima persona il lavoro di acquisizione dei PIP e Fondi Aperti, tramite una consulenza specializzata, che sovente viene svolta 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 di assicurazione, in particolare modo se riferita alla complessa materia previdenziale, vada remunerata adeguatamente dalla compagnia in termini di investimento diretto sulla propria rete agenziale.

▪ ***MIFID: distribuzione dei prodotti finanziari-assicurativi***

La Mifid, acronimo di Markets Financial Instruments Directive, ha cominciato dal 1 novembre 2007 a muovere i suoi passi anche sul territorio italiano con lo scopo di giungere a quel mercato finanziario unificato a cui tende l'Unione Europea e l'ambizione di affrontare e rimediare alle cattive abitudini che hanno provocato una diffusa sfiducia fra gli investitori.

La consulenza finanziaria diventa un'attività riservata, che dovrà essere chiaramente distinta dalla fornitura di consigli generici attraverso le reti di distribuzione ed esercitata con precisi obblighi per i consulenti sotto la vigilanza della Consob.

I capisaldi della nuova normativa sono l'introduzione della figura del consulente finanziario e del principio di "best execution" che obbligherà gli intermediari a eseguire l'ordine del cliente alle migliori condizioni.

A ciò si aggiungano precisi vincoli di trasparenza nella vendita al pubblico di azioni ed obbligazioni e giro di vite sul conflitto d'interesse delle banche, che dovrebbero separare l'attività di vendita di prodotti finanziari dall'attività di consulenza.

Nuove e più stringenti saranno le regole di condotta degli intermediari, con evidenti ennesimi riflessi sull'attività degli agenti di assicurazione nel collocamento di prodotti finanziari assicurativi di cui ai rami III (unit ed index linked) e V (capitalizzazione), con esclusione delle forme pensionistiche individuali, ed indubbie ripercussioni sulle economie di scala delle imprese agenzie.

Il riferimento è anche ai contratti di matrice più squisitamente finanziaria collocati dall'Agente-promotore per conto delle Sim e per i quali saranno obbligati ad acquisire dal cliente nuove ed ulteriori informazioni per valutare oltre **all'adeguatezza** della consulenza prestata e del servizio di gestione del portafoglio offerto, anche **l'appropriatezza** degli strumenti offerti a fronte di commissioni irrisorie.

Sembra lecito a questo punto affermare che si stia consolidando da alcuni anni a questa parte, sulle ceneri dei disastri che hanno attentato al risparmio, una massiccia produzione legislativa di matrice comunitaria e nazionale che ha come fulcro la centralità della tutela del consumatore.

Non altrettanto può invece dirsi per l'intermediario, professionista in assicurazione, che si presenta quale interlocutore diretto del bisogno di sicurezza della collettività dei risparmiatori.

Anche negli anni bui del risparmio tradito, l'intermediario assicurativo ha continuato ad assolvere, pur in totale assenza di incentivi di natura economica e normativa, una funzione informativa-formativa del consumatore cliente che, prima ancora del rendimento, oggi cerca a buon motivo la sicurezza.

E' infatti cosa nota per l'universo agenziale il consolidarsi di un processo inversamente proporzionale al crescere degli oneri e delle responsabilità che rischierà di minare alle fondamenta le economie del sistema agenziale.

In altre parole la contropartita dei maggiori oneri e delle crescenti responsabilità continua ad essere rappresentata da prodotti assicurativi finanziari privi di una redditività sufficiente alla sopravvivenza delle agenzie, quasi a voler confermare il persistere del disconoscimento del valore economico dell'attività consulenziale resa dall'Agente di assicurazioni e del servizio di fatto offerto senza soluzione di continuità al cliente risparmiatore.

Completano il quadro il fatto che bisogna conoscere il funzionamento e le regole che l'informazione sottende e saperle trasferire.

Ma non è una novità che un preteso eccesso di informazione, per dirla all' Umberto Eco, faccia disinformazione.

Tanto è vero che l'incipit della Mifid, all'esordio della normativa, sembra già disatteso.

Le banche non sembrano gradire le nuove regole e puntano alla gestione, più che allo smantellamento, del conflitto di interessi.

A risentire maggiormente di tali inefficienze sarà la "best execution", ossia l'esecuzione dell'ordine alle migliori condizioni per il cliente.

Ogni banca, infatti, per comprare al meglio un'azione, dovrebbe utilizzare un software particolare che al momento quasi nessuna possiede e che è realizzabile in un tempo non inferiore ai sei mesi.

Un'ultima amara considerazione riguarda l'aumento delle commissioni, causato dal divieto d'incasso delle retrocessioni Sgr previsto dalla Mifid, con la conseguenza che ancora una volta saranno i clienti a pagare.

Il mondo della distribuzione finanziaria sta vivendo una delle fasi più complicate della sua storia: modelli industriali in discussione e promotori finanziari in agitazione.

La crisi del risparmio gestito da una parte (-70 miliardi di raccolta netta negli ultimi 13 mesi) e le nuove regole distributive dalla Mifid dall'altra, stanno infatti minando alle fondamenta un comparto che (tranne qualche rara eccezione) non è mai riuscito a raggiungere una piena redditività.

A questo complicato scenario si aggiungono le operazioni di integrazione tra reti distributive, come quella tra Xelion e Fineco, Axa Sim e Monte Paschi Banca Personale, oltre a Bipielle Net (ribattezzata Banca Network) da poco rilevata da Sopaf, insieme ad Aviva e a De Agostini.

Integrazioni mai semplici che provocano spesso una serie di malcontenti e inevitabili fuoriuscite tra i promotori finanziari che non accettano il cambiamento di proprietà.

Ad esempio in Axa Sim è in corso una fuoriuscita consistente di promotori finanziari, che avrebbero scelto di seguire il loro ex direttore di rete per il centro-sud.

La situazione appare complicata anche in Fineco dove, dopo la fusione tra Unicredito e Capitalia, si sta procedendo all'integrazione tra Fineco e Banca Xelion.

Anche in questo caso le fuoriuscite non mancano.

Senza nulla togliere alla bontà delle intenzioni e delle finalità dell'impianto legislativo in esame, lecito, però, resta da chiedersi se possa realmente rappresentare la panacea per la riconquista della fiducia del consumatore e se servirà veramente a tutelare il consumatore.

Dal nostro punto di vista il cliente continuerà a fidarsi dell'agente di assicurazione, come ha sempre fatto, di un professionista qualificato attento all'evoluzione del mercato ed in grado di assicurare la migliore risposta alla copertura del rischio richiesta.

AREA DANNI NON AUTO

▪ ***Ricevitorie Sisal, un assicuratore atipico nei rami danni***

Come ormai a tutti noto, per la prima volta in Italia sarà possibile acquistare una polizza assicurativa presso in una delle oltre 20.000 tabaccherie-ricevitorie Sisal presenti su tutto il territorio nazionale.

L'idea di EurizonTutela - società di assicurazioni danni del gruppo Intesa Sanpaolo - che ha siglato un accordo con Sisal per la vendita di polizza di Responsabilità Civile denominata "Oplà capofamiglia", è stata fermamente contestata dallo SNA in varie occasioni, soprattutto con la pubblicazione dell'articolo su Italia Oggi, a firma del vicepresidente Vincenzo Cirasola, responsabile Area Danni Non Auto, dal titolo: "A ciascuno il suo mestiere".

Il direttore generale di EurizonVita, Marco Casu, cita i risultati di un'indagine di Eurisko secondo la quale la modalità di consumo dei prodotti assicurativi nel nostro Paese sta cambiando e che oltre sette milioni di famiglie acquisterebbero una polizza attraverso canali alternativi come bar, tabaccherie, cartolerie, edicole o farmacie.

A suo dire il breakeven dell'iniziativa è atteso fra tre anni, salvo che EurizonTutela non chiuda l'accordo con altri due canali distributivi, uno virtuale e l'altro legato alla grande distribuzione di beni di consumo, nel qual caso il punto di pareggio verrà raggiunto in anticipo.

Cifre e previsioni di tal genere suscitano un minimo di perplessità soprattutto da parte di coloro che, come gli agenti di assicurazione, hanno ben saldo il baricentro della conoscenza del mercato assicurativo e della reale domanda di copertura del rischio che proviene dai consumatori.

A tal proposito è opportuno ricordare che nel 2003 anche le Poste Italiane avevano lanciato sul mercato la polizza Globale Abitazione e la RC Famiglia e l'obiettivo da raggiungere, aveva dichiarato in quella occasione l'amministratore delegato Massimo Sarmi, era di coprire in 2 o 3 anni il 5% del comparto multirischi abitazioni. Comparto che allora valeva 2 miliardi di euro.

Poste Assicura (100% Poste italiane) avrebbe operato sin da subito come partner di altre compagnie e voleva provare a ripetere il successo di Poste Vita.

Ebbene sono trascorsi 5 anni e francamente di brillanti risultati non se ne sono visti, al contrario tutta l'operazione si è rivelata un flop, come appunto, l'amico Vincenzo Cirasola aveva supposto in un precedente articolo pubblicato proprio sulle stesse pagine di Italia Oggi nell'ottobre 2003.

Oggi più che mai, il cliente è sempre più attento e scrupoloso ed è ben consapevole del fatto che la stipulazione di un contratto assicurativo non può avvenire attraverso la compilazione di un semplice coupon e senza la consulenza e la professionalità di uno specialista del settore che non può certo essere chi svolge un'attività diversa.

Il lavoro di chi opera in una tabaccheria o in un ipermercato, con tutto il rispetto per queste categorie di lavoratori, non può essere minimamente equiparato all'intermediazione assicurativa la cui attività è attentamente e puntualmente disciplinata dal legislatore comunitario e nazionale oltre che specificamente regolamentata dall'Autorità di Vigilanza del settore.

Ciò premesso, sarebbe opportuno che l'Isvap, a tutela di questa tipologia di consumatori, effettuasse tempestivamente le necessarie verifiche.

Lo SNA, dal canto suo, ha già scritto all'Autorithy con la richiesta di valutare la legittimità della iniziativa sopraesposta, alla luce del dettato del Codice delle Assicurazioni e del successivo Regolamento di attuazione n°5 del 2006.

Con riferimento alle polizze RC Famiglia, francamente, noi assicuratori tradizionali non abbiamo mai pensato che assicurare la responsabilità civile della vita privata

dell'intera famiglia, sia una cosa semplice né liquidabile attraverso la semplice compilazione di un "coupon".

Di conseguenza, ai top manager di EurizonVita ci corre l'obbligo di chiedere: chi illustrerà al cliente la portata reale del rischio assicurato al fine di evitare aspettative che vadano oltre la copertura stessa o il non utilizzo di quanto acquistato? Chi si farà carico di adeguare la polizza ai cambiamenti delle esigenze della famiglia? Chi supporterà il cliente nella redazione della denuncia in caso di danno? Chi si renderà disponibile per dirimere eventuali incomprensioni o controversie con periti e liquidatori?

Domande che qualcuno potrebbe giudicare cariche di pregiudiziali nei confronti del neo assicuratore atipico, invece le riteniamo domande doverose ed opportune considerata la complessità e la delicatezza della materia.

Non a caso, dopo il vivace dibattito che l'articolo di Cirasola ha provocato, il direttore generale di Eurizon Vita, Marco Casu, ha ribattuto nel modo seguente: *"La stima nei confronti degli Agenti, il riconoscimento della centralità del loro ruolo, maturati in 27 anni di militanza nel settore, mi fanno tenere in grande considerazione le Sue osservazioni"*.

AREA MERIDIONE

La situazione afferente le regioni meridionali è, ancora oggi, per mancanza di rapporti di collaborazione disponibili sul territorio, di sostanziale sofferenza lavorativa.

E' ancora troppo presto per valutare la reale portata del plurimandato che non ha, almeno per ora, dispiegati i suoi positivi effetti nel centro-sud del nostro Paese anche per un certo attendismo da parte delle compagnie italiane.

Il Convegno sul Meridione, fortemente voluto dal Sindacato, ha avuto come obiettivo principale quello di portare a conoscenza, anche al di fuori del nostro mondo, la delicata situazione lavorativa dei colleghi del Sud e di rafforzare ulteriormente lo spirito di solidarietà proprio della nostra categoria che prescinde dalla collocazione geografica.

Con il Convegno si è voluto anche sensibilizzare le Istituzioni sulla pericolosità del crimine organizzato che, in assenza di una seria azione di contrasto, lucra con guadagni enormi sulle deficienze strutturali del settore.

Da questo punto di vista il primo risultato è stato centrato: positiva, infatti, è stata la partecipazione della categoria e dei nostri interlocutori istituzionali (ANIA, Isvap, Antitrust e Governo).

Si è inoltre evidenziato come molte responsabilità non siano in capo alla rete di vendita ma siano piuttosto ascrivibili a scelte (per noi non condivisibili), fatte da alcuni Gruppi Assicurativi rispondenti alla mera logica del risparmio.

Un esempio su tutti: l'abbandono dell'area da parte delle Imprese con chiusure a catena dei centri di liquidazione.

Una scelta che se da un lato ha comportato certamente un disservizio ai nostri clienti-utenti, dall'altro non ha minimamente inciso sulla malavita organizzata, impermeabile alle distanze ed alle difficoltà di qualunque sorta.

Nell'attesa che il cambiamento epocale e culturale, che ha interessato l'intero mondo della distribuzione assicurativa, venga metabolizzato ed accettato da tutte le parti coinvolte, diventa ora ineludibile la ricerca di nuovi modelli lavorativi da impiantare sul territorio che consentano, qualora necessario, sia di ampliare i marchi rappresentati sia di iniziare *ex novo* l'attività di intermediario assicurativo.

Questa evoluzione va accompagnata, ove possibile, da progetti e modelli lavorativi di cui anche il Sindacato deve farsi carico al fine di rendere meno oneroso ai colleghi l'impatto gestionale ed economico che un cambiamento di rotta, come il plurimandato, inevitabilmente porterà con sé.

Al contempo occorrerà tener conto anche di una cultura lavorativa imperniata da anni sul modello agente – impresa del tipo “one to one”.

Due le novità dal mercato a cui potersi ispirare: la Novit (Compagnia di Assicurazioni fortemente voluta dal Collega Pietro Melis e dai colleghi della Nuova Tirrena) e la Work & Business (Società Plurimandataria di proprietà del Gruppo Agenti Fata) che sta cercando di ottenere mandati sia da società italiane che estere.

Nel Meridione, data la difficoltà di ricevere incarichi dalle Imprese, si dovrà maggiormente puntare su questa attività di “service” e cercare di creare agglomerati lavorativi, a disposizione dei colleghi, che consentano di innescare il meccanismo virtuoso della crescita sia in termini di premi che di cultura associativa.

Quanto indicato rappresenta solo una piattaforma di partenza che dovrà, con l'aiuto ed il contributo di tutti, essere implementata ed aggiornata in simbiosi con le evoluzioni, speriamo prossime, dell'attuale quadro normativo.

Le due iniziative suesposte, infatti, scontano anche le difficoltà collegate al Registro Unico degli Intermediari che allo stato attuale vieta la collaborazione in sezioni diverse come la A e la E.

Non resta che attendere che questo inutile ostacolo normativo venga definitivamente rimosso consentendo in questo modo un primo passo verso la libertà lavorativa della categoria.

Fino a quel giorno la strada maestra da seguire per supportare i colleghi dell'Area Meridione resta quella della ricerca di collaborazioni con Imprese straniere, fornendo

da parte delle nostre provinciali e regionali la più ampia assistenza sia in termini organizzativi che informativi sul territorio.

AREA LEGALE

In questo sempre più delicato settore della nostra azione di tutela, che non permette soste, è proseguita l'assistenza agli Agenti iscritti al Sindacato in merito all'attivazione della copertura ARAG, abbiamo anche provveduto ad elaborare con la consulenza dei nostri legali, una proposta integrativa di copertura che potete trovare sul nostro sito, in area riservata, ad adesione facoltativa, che prevede l'estensione delle coperture di tutela legale alle più recenti novità legate all'applicazione del regolamento Isvap, oltre ad altre agevolazioni in termini di massimale ed operatività delle garanzie.

Nell'ultimo anno sono state oltre un centinaio le controversie nelle quali 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, e con le estensioni, anche le eventuali controversie con Isvap e Amministrative.

Sottolineiamo che questo servizio ha consentito agli Agenti di raggiungere obiettivi 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 i provvedimenti più importanti, di recente attuazione, che hanno coinvolto gli interessi della categoria :

- Pronuncia rilevante per la categoria è la Sentenza n. 16193 del 23 luglio 2007 in cui la Compagnia è stata condannata, in via definitiva, a rifondere all'Agente subentrante parte della rivalsa a seguito delle riduzioni provvigionali subite rispetto all'Agente uscente. Il Sindacato al riguardo ha approfondito l'intera materia e, con l'apporto dei Consulenti Legali, ha predisposto dei testi di lettere e dei suggerimenti operativi al fine di consentire agli Agenti la raccolta dei documenti necessari nei singoli casi al fine di formulare le relative contestazioni e riserve. La Circolare al riguardo è presente anche sul sito del Sindacato.
- Con riferimento al contenzioso riguardante la richiesta di provvigioni sulle somme destinate al SSN e FGVS evidenziamo che un'altra sentenza di secondo grado, quella della Corte di Appello di Potenza – depositata il 18 ottobre 2007, ha confermato i precedenti pronunciamenti di Milano e Torino, (tutte le sentenze sono scaricabili dal sito internet SNA). Restiamo in attesa che venga fissata la data della discussione innanzi la Corte di Cassazione e del relativo

pronunciamento, si presume entro pochi mesi, per poter usufruire di un elemento fondamentale per la definizione definitiva della controversia.

- Altra problematica che, nell'ultimo periodo, ha interessato la categoria è quella inerente il contenzioso subagenti/Enasarco. Negli scorsi mesi sono aumentate in modo sensibile le sentenze favorevoli agli Agenti, che stabiliscono la non assoggettabilità dei propri collaboratori alla contribuzione previdenziale dell'ente. L'ultima è stata pronunciata dalla sezione Lavoro del Tribunale di Roma in data 06 marzo 2008. Lo SNA continuerà a seguire con attenzione gli sviluppi del contenzioso anche in tutti i gradi successivi di giudizio.

L'assistenza legale, negli ultimi tempi, è stata quasi interamente assorbita dalle innumerevoli e delicate consulenze fornite relativamente alle problematiche connesse alla corretta applicazione delle norme contenute nel Regolamento attuativo del Codice delle Assicurazioni, oltre che nella definizione del Testo riferito alla Fidejussione Bancaria, sostitutiva del Conto Separato, (Ex art. 117 C.d.A.). (a nota di servizio, vi ricordiamo che sono attualmente in essere due convenzioni, sottoscritte dallo SNA, una con il Gruppo MONTE PASCHI SIENA e una con il Gruppo INTESA SAN PAOLO, che tra le altre condizioni, prevedono il rilascio della fideiussione Bancaria). Tali circostanze, hanno richiesto un grande sforzo, sia in termini di tempo che di risorse, encomiabile la partecipazione dei nostri consulenti legali alle tante riunioni cui sono stati chiamati, a loro ed ai componenti la commissione, Alfonso Peccio e Paola Cobbe, giunga il senso del nostro apprezzamento per il lavoro svolto e i risultati conseguiti. Per il futuro, ci attendiamo ancora una grande attenzione e dedizione, poiché le continue modifiche anche interpretative, del regolamento e delle disposizioni impartite dalle singole imprese, continuano a produrre perplessità in noi tutti, inducendoci purtroppo, nostro malgrado, a commettere errori dei quali certamente non possiamo essere ritenuti responsabili, quindi alla commissione il compito, per quanto possibile, di indicarci le soluzioni più adeguate alle tante perplessità.

AREA TERRITORIO E NAS

Anche nel corso di questo ultimo anno, l'attività sul territorio è stata notevole, tanto in termini di presenza organizzativa quanto in ragione di assistenza ai Presidenti Provinciali, il risultato è certamente positivo e la crescita degli iscritti al nostro Sindacato ne è la prova.

Anche in ordine all'assistenza prestata ai colleghi, l'attività promossa dai NAS, è stata decisamente positiva e pronta. A differenza degli ultimi anni, in questo appena trascorso, abbiamo rilevato una quasi totale assenza di revoche per Giusta Causa, mentre abbiamo dovuto costantemente intervenire per questioni legate alle varie disposizioni impartite dalle singole Imprese, che purtroppo, facendo orecchie da

mercante, hanno cercato di interpretare le varie nuove norme entrate in vigore, a loro esclusivo uso e consumo, determinando diverse situazioni di tensione all'interno di singole realtà agenziali.

Per quanto riguarda il 2008, il Sindacato continuerà a vigilare il fenomeno della revoca ad nutum da parte delle Compagnie, affinché questa pratica non venga utilizzata per “ svecchiare “ le reti Agenziali, colpendo soprattutto colleghi con portafogli medio/piccoli, localizzati in aree per le quali le Imprese hanno già la possibilità di collocare i relativi portafogli. Questo fenomeno, che riveste aspetti legati anche alla morale, deve essere da tutti noi fortemente contrastato, in primis rifiutando l'affidamento di questi portafogli.

Sul piano della corretta informazione, è proseguita la capillare assistenza, in stretto coordinamento con la commissione area legale, a tutte le Provinciali ed ai Singoli iscritti, in ragione dei tantissimi quesiti che ci sono stati posti.

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 Ubaldo Baldi, Luciano Bonavita, Antonio Cifarelli, Luigi Costanzo, Filippo Guttadauro, 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.

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 parte del regolamento Isvap che riguarda i nuovi provvedimenti e le risposte alle domande frequenti, nell'ambito dei quali esistono ulteriori ed importanti zone d'ombra, affinché ci si possa trovare nelle migliori condizioni possibili nelle varie fasi evolutive che comunque ci riguarderanno.

COMMISSIONE POLIZZA RC PROFESSIONALE AGENTI.

La Commissione RC ha concentrato il lavoro su due direttrici:

- polizze RC (ad adesione individuale), siglando una convenzione con CNA;
- polizze RC (rivolte ai Gruppi Aziendali), sottoscrivendo un accordo con ACE.

L'accordo CNA ha suscitato un discreto interesse, registrando un migliaio di richieste di cui circa il 60% già trasformate in polizze, percentuale questa che dovrebbe apprezzarsi ulteriormente con l'ultimo l'inserimento (offerto agli iscritti SNA) della garanzia infedeltà abbinata alla RC base, con la quale è possibile garantire il collega per perdite patrimoniali – a primo rischio assoluto – fino a 200.000 euro di capitale assicurato per annualità con franchigia variabile.

Sono tuttora in corso trattative con CNA per la riduzione del costo della polizza e per un ulteriore contenimento delle franchigie per singolo evento.

Riteniamo che questa convenzione nel prossimo futuro, con l'avvento del plurimandato, possa prendere maggiore consistenza e garantire l'intera filiera dell'agenzia, indipendentemente dal numero di mandati che la stessa rappresenta.

L'accordo con ACE, rivolto ai Gruppi Aziendali, nonostante un quadro normativo assolutamente innovativo, stenta ad avviarsi.

Una prima analisi di questo ritardo ha evidenziato due aspetti:

- la mancanza di interazione tra i Gruppi e la struttura messa a disposizione dal Sindacato per le quotazioni;
- la preoccupazione per la gestione dei sinistri in fase di definizione con il precedente assicuratore.

Eppure nello studio preliminare effettuato dalla Commissione RC emerse la preoccupazione che determinate coperture sottoscritte da alcuni Gruppi Aziendali fossero limitate alla sola attività svolta con la “mandante” e che il massimale non fosse adeguato a quanto previsto dal CdA.

A tal proposito, si è provveduto a diramare una serie di informative sull'argomento, a richiedere ai Gruppi incontri esplicativi e, da ultimo, ad inviare una nota, la n. 69 del 28 marzo 2008, proprio per sottolineare queste discrasie molto pericolose in caso di sinistro.

Inoltre la Commissione RC ha messo in campo anche una serie di attività con lo scopo di aiutare gli stessi Gruppi Agenti nella gestione dei sinistri, compresi quelli di vecchia generazione.

Si tratta, in definitiva, di un complesso di attività che la Commissione RC ha predisposto con lo scopo di fornire ai Gruppi un supporto, anche consulenziale, nel pieno rispetto della autonomia decisionale degli stessi e di rafforzare una sinergia già in atto che consenta di trarre informazioni utili a migliorare i prodotti in nostro possesso nell'interesse esclusivo della categoria.

Nelle prossime settimane verrà stilato un calendario di incontri con i Gruppi per programmare il lavoro propedeutico al rinnovo delle garanzie di fine anno.

Ci auguriamo una massiccia presenza di sottoscrizioni in grado di innescare un processo virtuoso di riduzione dei tassi che, prudenzialmente, dovrebbe aggirarsi intorno al 20%.

AREA INTERNAZIONALE

Lo stesso fermento che coinvolge il nostro Paese in un'impegnativa rivoluzione del settore assicurativo anima anche Bruxelles, nelle varie sedi istituzionalmente preposte: dal Parlamento Europeo, alla Direzione Generale Concorrenza, all'Antitrust e, non ultimo, in Bipar.

▪ ***Trasparenza delle provvigioni***

Su questo tema continua ad essere insistente la posizione della D.G. Concorrenza della Commissione Europea, anche all'interno del rapporto finale dell'Indagine settoriale sulle assicurazioni per le imprese pubblicato lo scorso 25 settembre 2007.

Con riferimento alla remunerazione dei canali di distribuzione, l'Indagine settoriale ha evidenziato situazioni di possibile conflitto di interessi, che possono compromettere l'obiettività della consulenza prestata dagli intermediari ai clienti, come ad esempio le commissioni di performance che le Compagnie riconoscono al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita; in particolare a Brokers (o plurimandatari) che raggiungono determinati volumi con la stessa Impresa.

Di qui la teoria, peraltro condivisa ed appoggiata dall'Antitrust Europeo, che la trasparenza della remunerazione degli intermediari favorirebbe la concorrenza dei prezzi.

Netta la risposta del Bipar, sostenuta su documenti ufficiali e ribadita in molteplici azioni di comunicazione e di lobbying (quali il recente Convegno di Madrid, cui hanno partecipato esponenti delle succitate Istituzioni) innanzitutto per dimostrare come le suddette ipotesi siano discutibili.

Nel dettaglio, si è argomentato che le commissioni dovrebbero essere rese note solamente a richiesta del contraente (onde evitare ulteriori e fuorvianti confusioni nelle valutazioni del consumatore), limitando il provvedimento al settore vita o, tutt'al più, ai rami danni di clienti Aziende con un rilevante portafoglio di polizze.

Si è tuttavia ribadita l'importanza di responsabilizzare anche le Imprese assicuratrici per ridurre i potenziali conflitti di interesse, ad esempio implementando nuovi processi manageriali nei confronti degli intermediari.

▪ ***Durata dei contratti***

Merita un accenno, viste le reazioni che l'intervento del legislatore italiano ha suscitato lo scorso anno, il richiamo fatto nel proprio rapporto dalla D.G. Concorrenza ai pochi Paesi europei che ancora ammettono la stipula di contratti poliennali.

L'Europa impone, infatti, contratti "liberi".

▪ ***Direttiva comunitaria***

La Commissione europea vigila, anche attraverso indagini settoriali, sul recepimento della Direttiva sull'intermediazione assicurativa (IMD) nei vari Paesi membri e verifica costantemente che se ne osservi una corretta attuazione.

Il recente meeting organizzato dal Bipar a Madrid ha rappresentato anche l'occasione per dibattere con alcuni invitati dell'Istituzione comunitaria il rapporto finale dell'Indagine settoriale sulle assicurazioni per le imprese.

Particolarmente apprezzata, in quel consesso, è stata l'intenzione di approfondire le risultanze emerse da tale indagine nel momento in cui si riterrà di revisionare la Direttiva, visto che, secondo le valutazioni del Bipar, in alcuni Paesi membri (si pensi all'Italia con i regolamenti attuativi del Codice delle Assicurazioni emessi dall'ISVAP) le problematiche emerse dall'attuazione sembrerebbero derivare da un'interpretazione distorta della ratio del legislatore europeo.

In ogni caso il percorso non sarà semplice, considerato che la Direttiva interessa 27 Paesi, con basi normative e giuridiche ancora molto diverse tra di loro, così come lo sono le 22 lingue ufficiali che differenziano sensibilmente il modo di interpretare e scrivere le regole.

Tanto meno la revisione potrà essere avviata in tempi brevi, ammesso che in alcuni paesi la Direttiva è appena stata recepita e l'implementazione non è ancora giunta a compimento.

▪ ***Agenti in parlamento***

La Commissione permanente degli Agenti in seno al Bipar ha promosso per fine anno un'iniziativa di lobbying molto importante, finalizzata a sensibilizzare le forze politiche europee in merito al valore sociale ed economico rappresentato dagli agenti di assicurazione e delle loro imprese agenzie.

Per quattro giorni consecutivi una nostra delegazione terrà aperta un'esposizione presso il Parlamento europeo, esponendo pannelli informativi e distribuendo brochure illustranti le peculiarità della nostra professione, il valore del nostro ruolo e, anche, le varie problematiche che accomunano gli agenti assicurativi europei e le loro organizzazioni, mettendo in luce le conseguenti ricadute sulla qualità del servizio verso l'Utenza.

In quello stesso consesso verrà indetta una conferenza pubblica, cui parteciperanno i parlamentari Europei, dove la nostra rappresentanza si potrà confrontare ad una tavola rotonda con i funzionari della Commissione UE, rappresentanti delle Imprese e dei consumatori.

▪ ***Comparazione delle regole e delle sanzioni***

Nel corso del 2007 lo SNA ha promosso e condotto una ricerca in Bipar finalizzata a comparare il sistema sanzionatorio, i requisiti professionali richiesti e gli obblighi di informativa precontrattuale in vigore in Italia, a seguito dell'emanazione del Regolamento Isvap n. 5/2006, con quelli in atto in altri 11 Paesi Europei (Austria,

Belgio, Francia, Germania, Lussemburgo, Spagna, Portogallo, Svezia, Repubblica Ceca, Grecia, Romania).

Tutti i Paesi esaminati presentano un sistema sanzionatorio imperniato sulla comminazione di pene reclusive ed amministrative nei casi di violazione della normativa sull'intermediazione assicurativa.

I requisiti professionali attengono generalmente alla formazione, l'autorizzazione all'esercizio dell'attività di intermediazione, alla copertura assicurativa professionale e alla separazione patrimoniale.

Anche gli obblighi di informativa precontrattuale sono molto simili (se non più complessi) a quelli vigenti nel nostro paese.

▪ ***Iva sui servizi finanziari e assicurativi***

La Commissione Europea ha recentemente proposto di adottare una direttiva finalizzata a modernizzare e semplificare le regole sull'IVA per i servizi finanziari e assicurativi.

I servizi finanziari e assicurativi sono esenti da IVA dal 1977.

Negli ultimi 18 mesi il gruppo di lavoro IVA del BIPAR, cui hanno collaborato fattivamente gli esperti SNA in materia, si è impegnato per assicurarsi che l'attuale proposta formale rifletta il più possibile i bisogni e le richieste del nostro settore in termini di esenzione.

Si sono proposti 5 tipologie di attività da esentare:

- la catena di intermediazione;
- compiti amministrativi relativi all'assicurazione e al processo di intermediazione assicurativa;
- servizi terziarizzati per gli intermediari quando gli stessi sono esenti anche per le compagnie;
- gestione dei reclami;
- remunerazione dell'attività di intermediazione.

Lo SNA apprezza particolarmente che nella definizione proposta di servizi di intermediazione assicurativa e finanziaria esenti non rientrino i servizi standardizzati forniti dai call center. Tale esclusione, infatti, rappresenta un reale, anche se indiretto, riconoscimento e distinzione dell'attività professionale svolta dagli intermediari assicurativi.

AREA FISCALE

La novità di maggiore rilievo che nel 2007 ha interessato il settore fiscale è stata l'evoluzione dello studio di settore della categoria TG91U.

Lo Sna si è molto impegnato nelle fasi di predisposizione di detta evoluzione presentando corposa e dettagliata documentazione relativa alle caratteristiche peculiari che contraddistinguono l'attività agenziale.

Il processo è tuttora in corso, ma un primo risultato è già stato conseguito ed è, pertanto, possibile presentarlo.

Le variabili rappresentate dal numero delle polizze attive nell'anno e dal numero delle polizze stipulate nell'anno, variabili prima coinvolte nella funzione di regressione determinante il reddito di riferimento, saranno depotenziate e rese non "significative" per la quantificazione del ricavo puntuale di riferimento.

Nello specifico la variabile polizze attive nell'anno sarà totalmente eliminata dal modello di dichiarazione.

Inoltre, dalle simulazioni effettuate, i nuovi coefficienti di normalità economica introdotti da quest'anno negli studi di settore di tutte le attività non sembrerebbero determinare un significativo impatto sulla nostra categoria,.

Resta ovviamente inteso che tutta la struttura del Sindacato resterà allertata per continuare a seguire con la massima attenzione l'evoluzione dello studio di settore della categoria, consapevole che lo stesso, essendo stato inserito tra quelli in "*osservazione monitorata*", risulta potenzialmente modificabile anche nelle fasi successive all'approvazione.

L'ultima finanziaria non ha introdotto novità particolari che interessano le agenzie in modo diretto.

Significativo e utile potrebbe essere invece, per alcuni collaboratori degli agenti, di avvalersi del nuovo regime agevolato cosiddetto "dei minimi".

Sul tema è già stata predisposta un'apposita documentazione inoltrata dallo SNA a mezzo mail e comunque scaricabile dal sito internet del Sindacato.

Un argomento oggetto di numerosissimi quesiti è stato quello riguardante l'inquadramento dei collaboratori degli agenti, soprattutto dopo l'introduzione del RUI.

Evidenziando che detto registro non ha modificato in alcun modo le disposizioni fiscali e previdenziali di tali soggetti, riteniamo utile ricordare che tutte le persone inserite nel RUI devono godere del requisito di professionalità (con relativo aggiornamento professionale da ripetersi annualmente di almeno 30 ore) e pertanto risulta molto difficile, se non impossibile, sostenere l'occasionalità delle prestazioni dei soggetti interessati.

Sull'argomento il Sindacato sta valutando la possibilità di predisporre un'apposita specifica pubblicazione.

Altra novità che interesserà la categoria è la modifica del codice attività che con decorrenza 2008 per gli agenti sarà 66.22.02 (precedente 67.20.1).

Detto codice deve essere usato da subito per le nuove attività, mentre la modifica del codice attività economica derivante dall'applicazione della nuova tabella non comporta l'obbligo di presentare apposita dichiarazione di variazione dati.

Alla prima comunicazione utile con gli uffici finanziari sarà necessario utilizzare i nuovi codici.

AREA INFORMATICA

I lavori della Commissione, coordinati da Jean Francois Mossino con la collaborazione dei Colleghi Angelo Ciccacci, Nello Amato, Ivano Colombo e Norberto Droandi, sono andati avanti nella direzione annunciata nella relazione dello scorso Congresso.

Di volta in volta ai tavoli di lavoro sono stati invitati altri colleghi che, per la loro specifica competenza, tecnica e professionale o in quanto attivi referenti di importanti progetti informatici all'interno dei loro Gruppi Agenti di appartenenza, hanno reso un significativo contributo.

Trattasi di Michele Acampora, Presidente del GAA SASA, titolare di una importante agenzia plurimandataria a Milano (oltre 10 compagnie), impegnato a perfezionare un sistema combinato di software per la gestione della propria impresa agenzia (e, ovviamente, di quelle appartenenti al suo GAA); Marcello SEGHETTI, componente della commissione informatica del GAA Groupama e Gianluca CIARCELLUTI, progettista e realizzatore di un software che integra i programmi della compagnia per la gestione del back-office e di un CRM, già in uso da tre anni in 250 agenzie SAI.

Il proposito di questo gruppo di lavoro è quello di emanare un protocollo, una sorta di capitolato, da sottoporre a tutte le software house che si dimostreranno interessate ad adattare i loro prodotti e servizi a specifici standard elaborati dalla nostra Commissione.

L'obiettivo è quello di soddisfare le esigenze degli agenti, mono o plurimandatari, affinché possano usufruire di infrastrutture informatiche atte ad ottimizzare la gestione della loro agenzia, incrementare l'efficienza, conseguire risparmi di tempi e di costi ed usufruire di strumenti per migliorare la comunicazione con la propria clientela ed il proprio mercato locale, traendo, non da ultimo, benefici in termini di sviluppo.

In pratica si tratta di predisporre di uno strumento base standard per tutti con una varietà di accessori a cui il singolo può decidere se accedere o meno, rendendolo quindi necessariamente aperto e flessibile a personalizzazioni individuali e collettive.

Operare in questa direzione serve, innanzitutto, a garantire ad ogni Collega la massima libertà ed autonomia.

Si mira, infatti, a consentire l'agevole passaggio da un software all'altro, in ogni momento, riducendo al minimo essenziale le procedure di aggiornamento dei programmi, qualora l'agente dovesse cambiare (per scelta o meno) software house o dovesse operare per una nuova compagnia.

L'implementazione di un simile progetto, innovativo nella sua operatività ed ambizioso nelle sue finalità, a cui già sei software house di rilievo hanno aderito, può favorire anche gli investimenti, tanto nella fase di studio e realizzazione, quanto in quella della successiva commercializzazione.

A fronte di uno standard comune a tutti, le software house potranno distinguersi solo per prezzo e qualità del servizio.

Non ultimo questo progetto dovrebbe agevolare anche l'interazione e la compatibilità del software di agenzia con i vari e differenti programmi utilizzati dalle diverse compagnie, le quali dovrebbero organizzarsi per interagire con una sola piattaforma, comune a tutti gli agenti del mercato.

Risultano graditi i colleghi che intendano apportare il proprio contributo di esperienze e competenze, invitandoli a prendere contatto con la direzione dello SNA.

AREA ACCORDI E STATUTI

La Commissione "Accordi Integrativi Gaa" – coordinata da Emilio Gaeta, coadiuvato dalla collega Luciana Fancellu – negli ultimi 12 mesi, a seguito dell'entrata in vigore della Legge 40/2007, ha analizzato numerosi Accordi Aziendali e Lettere di incarico agenziale.

Gli Accordi tra Imprese e rappresentanze aziendali degli agenti si sono, infatti, resi necessari per poter far fronte a tutti quegli aspetti economici e normativi derivanti dalla nuova legge "Bersani 2".

Per tale motivo, l'attività svolta dai Gruppi Agenti è stata tanto importante quanto impegnativa, determinando di conseguenza per la Commissione Accordi un notevole carico di lavoro al punto da dover richiedere anche la collaborazione di altri due membri dell'Esecutivo Nazionale: Francesco Pavanello e Alfonso Peccio.

Gli Accordi che ci sono stati inviati per la verifica e relativa ratifica sono stati complessivamente 20:

- Accordo ITAS/GAA Itas
- Accordo Allianz/GAA Allianz Subalpina (con integrazione appendice C)
- Nota di intenti Assicurazioni/GAA Italiana
- Accordo Fondiaria-Sai/GAA SAI
- Protocollo d'Intesa Fondiaria-SAI/GAA Fondiaria
- Accordo Lloyd Italico/GAA Lloyd Italico GAAG
- Accordo La Piemontese/GAA La Piemontese GAP
- Accordo Allianz Ass./GAA Lloyd Adriatico-GALA (con integrazione appendice C)
- Preliminare d'Intesa GAA Aurora/Impresa
- Accordo FATA Ass./GAA
- Accordo Generali/GAA e successive implementazioni

- Accordo Reale Mutua/GAA
- Accordo Milano Ass./Gaa Nuova Maa
- Accordo Carige Assicurazioni SpA /GAAC
- Preliminare d'Intesa Unipol Ass./AA Unipol
- Accordo Cattolica Ass./GAA Cattolica
- Accordo Duomo Uni One Ass./GAA Duomo
- Proposta di Accordo INA Assitalia SpA/GAA ANAGINASS
- Accordo Milano Ass./GAA La Previdente
- Accordo Assimoco/GAA Assimoco

Di questi, solo dieci hanno ottenuto la ratifica da parte dell'Esecutivo Nazionale.

Alcuni fra gli Accordi ratificati hanno ottenuto l'assenso del Sindacato anche perché era stato consentito alla Commissione di verificare preventivamente i contenuti di diverse bozze di accordi e/o intese, sulle quali è stato poi possibile evidenziare le indicazioni e le richieste di modifiche.

La preventiva verifica dello SNA sulle pattuizioni concordate con le Compagnie si rende necessaria al fine di evitare che i Gruppi, nel tentativo di ricercare per i propri iscritti le migliori condizioni possibili sul mercato, giungano alla stipula di accordi che, se da un lato riescono a conseguire dei miglioramenti economici nel breve termine, dall'altro si rivelano in contraddizione rispetto alla politica sindacale e potenzialmente pregiudizievoli nel lungo periodo degli interessi di tutti gli appartenenti al Gruppo.

Spiace rilevare che, nonostante tutti nostri precedenti inviti, la maggior parte dei Gruppi Aziendali in questione siano stati censurati, ai sensi dall'art. 16 dello Statuto, proprio per non aver preventivamente sottoposto all'esame ed al contributo del Sindacato gli accordi sottoscritti.

Infatti il vincolo di cui all'art. 16 non è stato inserito con lo scopo di porre una limitazione alla sfera di libertà dei singoli Gruppi ma, al contrario, di consentire una più coerente armonizzazione ed integrazione delle attività sindacali con il fine ultimo di giungere ad una tutela più incisiva della categoria sia pure nel riconoscimento e nel rispetto delle specifiche attività di competenza.

La mancata ratifica di alcuni degli Accordi in questione da parte dell'Esecutivo è stata determinata esclusivamente dalla presenza di clausole contrarie alle direttive diramate dal Sindacato in materia di salvaguardia dei diritti degli agenti previsti dall'A.N.A. 2003, con particolare riferimento agli storni provvigionali (art. 9 comma II) e all'Indennità di fine mandato (art. 25), oltre che di quelli derivanti dall'entrata in vigore della Legge 40/2007 (divieto dell'esclusiva) .

Da questo punto di vista il Sindacato continuerà a denunciare nelle sedi competenti tutte le condizioni, imposte dalle Compagnie agli agenti, che contrastino con lo spirito, la ratio e le finalità delle norme liberalizzatrici.

COMMISSIONE FONDO PENSIONE E PREVIDENZA AGENTI

• Fondo Pensione

L'adeguamento dello Statuto-Regolamento del Fondo Pensione Agenti alla normativa prevista dal D. Lgs n. 252/05 ed il collegato regolamento di cui al D.M. n. 62/07, in materia di previdenza complementare è stato il tema principale degli incontri fra la Commissione e il FPA.

Tali adeguamenti si sono resi necessari per tutti quei fondi che, come il nostro, sono stati istituiti prima del 15 Novembre 1992.

Il Comitato Amministratore del Fondo ha già dovuto modificare, con delibera del 18 dicembre 2007, gli articoli 22 e 23 del Regolamento che disciplinano rispettivamente la liquidazione della pensione di vecchiaia e della pensione di anzianità.

In particolare la modifica ha stabilito che la prestazione pensionistica si acquisisca al momento della maturazione dei requisiti di accesso alle prestazioni stabiliti nel regime obbligatorio di appartenenza.

La nuova norma ha influenza soprattutto sull'accesso alla pensione di anzianità in quanto il diritto al godimento è collegato a quello previsto nel regime obbligatorio dell'INPS.

Sono stati salvaguardati i diritti acquisiti per coloro che al 31/12/2007 avevano già maturato il diritto così come previsto precedentemente e, al contempo, è stato regolamentato un principio di gradualità per gli anni 2008 e 2009 per i quali occorreranno rispettivamente 57 anni di età e 33 anni di effettiva contribuzione e 59 anni di età e 34 di effettiva contribuzione.

L'ulteriore necessario adeguamento del Fondo Pensione Agenti a quanto previsto dalla legge e dalle disposizioni COVIP fa nascere urgentemente il problema della cosiddetta "Governance".

L'obbligo di assumere la forma di soggetto riconosciuto nella logica associativa e quindi di prevedere l'Assemblea dei Soci (che a sua volta nomina il Consiglio di Amministrazione) ne costituisce l'aspetto innovativo sul quale è stata richiamata in particolare l'attenzione della Commissione SNA da parte del Presidente del Fondo Lucio Modestini.

Negli incontri tenutisi con la Commissione (coordinata dal componente E.N. Oreste Masola di Trentola e composta dai colleghi Bonettini, Duranti, Ghè e Vincenzi), la struttura del Fondo Pensione (nella persona del collega Modestini coadiuvato dal collega Giovanardi, il Direttore Sandro Bianchini e la responsabile dell'area legale Emanuela Bastolla) ha illustrato la necessità dei seguenti passaggi:

- la costituzione di un organo assembleare, ad oggi non previsto nello Statuto, che considerato il numero degli iscritti al Fondo dovrebbe essere composto da delegati democraticamente eletti;

- la designazione dei rappresentanti degli iscritti con il metodo elettivo;
- l'individuazione di un rapporto numerico fra elettori e delegati (ad esempio 1/1500), che tenga conto soprattutto della necessità di snellezza dell'organo e della contestuale presenza di iscritti attivi e di pensionati (attivi e pensionati nel rapporto di 2/3 ed 1/3 come nell'attuale Comitato Amministratore). Corrispondentemente, per il criterio di pariteticità che va salvaguardato, si dovrà disporre di un pari numero di delegati designati dal lato delle imprese. Eventualmente, per contenerne il numero, si potrebbe prevedere di assegnare a ciascun delegato delle Imprese un voto di valore multiplo.
- l'individuazione, al fine di garantire l'operatività dell'organo assembleare, di un meccanismo di deleghe che preveda per i delegati la possibilità di essere a loro volta delegati a rappresentare altri colleghi (uno o al massimo due). La delega potrà essere conferita solo ad altro rappresentante della stessa parte (agenti o imprese) e non a terzi.
- l'individuazione delle funzioni dell'assemblea, prime fra tutte: la designazione degli amministratori per ciascuna delle parti (con l'avvertenza che la composizione nominativa delle componenti dell'organo assembleare e di quello consiliare non coincida, così da evitare eventuali ipotesi di conflitto di interessi e probabili paralisi di funzionamento), le deliberazioni di bilancio, l'indirizzo generale del Fondo, le ipotesi di modifiche statutarie.

A seguito della discussione sugli illustrati argomenti, la Commissione ha ritenuto di fornire all'E.N. alcuni suggerimenti:

1. la previsione dei componenti dell'Assemblea dei delegati di espressione degli Agenti in numero di 24 (16 agenti contribuenti ed 8 pensionati).
2. l'elezione degli stessi tramite referendum su due liste bloccate di 30 nominativi (24 delegati effettivi e 6 riserve per l'eventuale subentro ai delegati effettivi) proposte da SNA e UNAPASS, più una lista in bianco di 30 righe dove ciascun iscritto, in alternativa alle 2 liste bloccate, può indicare sino a 30 nominativi (la scelta della lista bloccata consente di attribuire un voto a ciascuno dei componenti della lista stessa). Le liste verrebbero inviate a gli iscritti contribuenti e pensionati con le schede di votazione. Risulterebbero eletti i 30 agenti con maggior numero di preferenze: i primi 24 come "titolari" e i successivi 6 come riserve. La preferenza verso questo sistema, con la previsione delle liste bloccate, si spiega con la difficoltà che i colleghi incontrerebbero nella compilazione di una scheda in cui inserire fino a 30 nominativi. Alternativamente, a quei colleghi che non intendessero votare alcuna delle 2 liste bloccate è comunque garantita loro la possibilità di compilare la lista in bianco.
3. la previsione dei componenti dell'Assemblea dei delegati di espressione delle Imprese in numero di 8 con tre voti ciascuno così da arrivare a 24 voti come per la componente Agenti.

4. la concessione ad ogni eletto, di parte Agenti e di parte Imprese, di rilasciare al massimo due deleghe ad altri componenti della propria parte assembleare.

Le competenze e le funzioni dell'Assemblea dei delegati dovrebbero prevedere, in seduta ordinaria: l'approvazione del bilancio, la nomina e revoca del Consiglio d'Amministrazione e del Collegio dei sindaci, la promozione delle eventuali azioni di responsabilità nei loro confronti, le delibere su ogni questione proposta dal Cda.

In seduta straordinaria l'Assemblea dovrebbe deliberare lo scioglimento e le procedure di liquidazione del Fondo, le modifiche dello Statuto in base alle proposte del Cda. Tra quest'ultime va compresa anche l'eventuale modifica dello statuto in materia di contribuzione con riferimento alla sola quota ordinaria a carico degli iscritti con determinazione del relativo incremento della prestazione (la quota a carico delle imprese resta oggetto di contrattazione fra le parti sociali).

L'aumento della sola quota di contribuzione a carico degli iscritti potrebbe in parte essere utilizzata anche per la copertura degli oneri necessari all'adeguamento automatico delle prestazioni all'indice ISTAT di aumento del costo della vita.

Alla luce di queste importanti novità legislative, diventa quanto mai attuale la lettera già indirizzata dal Fondo Pensione Agenti (con firma congiunta Masola e Modestini) ai Presidenti dei Gruppi Aziendali con la quale si è manifestata la disponibilità della Presidenza del Fondo, delle sue strutture e dei componenti della commissione SNA ad intervenire a congressi, convegni o comunque riunioni o manifestazioni dei Gruppi Agenti per illustrare gli adeguamenti in atto.

Analoga disponibilità potrà essere rivolta ai Presidenti Provinciali affinché si facciano promotori di riunioni provinciali e/o interprovinciali aventi lo scopo di sensibilizzare tutta la Categoria sull'importanza del Fondo Pensione Agenti e sulle sue innumerevoli opportunità.

- **Cassa Previdenza Agenti**

La commissione SNA si è intrattenuta (su iniziativa del suo componente Sauro Vincenzi coadiuvato dal figlio Alex) sulla progressiva perdita di valore dei contributi delle Imprese alla Cassa di Previdenza dal 1961 al 2007.

Se si pongono, infatti, a raffronto i contributi delle Compagnie dovuti nel 1961 e quelli attuali alla luce del solo aumento ISTAT del costo della vita – con un indice iniziale di 306,116 e quello attuale 6827,98 - si può chiaramente evidenziare il divario che si è venuto a creare di ben € 988,92 per ogni Agente (tale differenza è data dall'importo di € 2.021,83, quale risultato dell'applicazione dell'indice ISTAT ai valori iniziali del 1961, e l'importo di € 1.032,91 attuale versato dalle Compagnie).

Se poi si moltiplica l'importo di € 988,92 per il numero di agenti interessati, si ottiene una cifra molto elevata che dà la misura di quanto la Categoria possa cercare di recuperare su quest'altro importante fronte della previdenza.

COMMISSIONE CONVENZIONI

La Commissione “Convenzioni”, coordinata dal componente dell’E.N. Oreste Masola di Trentola con la collaborazione dei colleghi Roberto Bianchi, Roberto Curti, Salvatore Felice e Salvatore Russo, ha favorito la stipula di accordi in convenzione per garantire agli iscritti tutta una serie di servizi, a prezzi concorrenziali, finalizzati a coadiuvare la quotidiana attività di agenzia e di accrescerne il vantaggio competitivo.

Lo SNA ha stipulato una convenzione con Convergo Srl, società di consulenza leader in Italia per le comparazioni tariffarie su abbonamenti di telefonia fissa, mobile ed energia per privati ed aziende.

Convergo Srl ha pubblicato nel 2006 il portale Mondotariffe.it, il primo portale web in grado di comparare i consumi di un privato o di un’azienda, restituendo una risposta completa ed affidabile sul costo di tutte le tariffe aggiornate del mercato in relazione ai consumi inseriti dall’utente.

La piattaforma di risparmio e trasparenza del portale è rafforzata dall’Area Vetrina, all’interno della quale l’utente abbonato può trovare molte altre opportunità di risparmio, grazie alle convenzioni con diverse attività commerciali.

Inoltre l’Area Tutela del portale contiene utili consigli e strumenti di tutela del consumo, oltre al collegamento con tutte le Associazioni di Consumatori italiane.

La convenzione SNA-Convergo prevede una significativa scontistica sul costo di abbonamento al portale ed è attivabile liberamente da ogni singolo associato.

Recentemente si è anche convenuto che ciascuna Sezione Provinciale potrà acquistare singolarmente la convenzione per i propri associati ad un costo annuo per ogni iscritto di € 5,00= + Iva.

La media di risparmio che l’Agente iscritto può ottenere si attesta mediamente sul 20% dei costi per telefonia, mentre per i contratti di energia elettrica i consulenti Convergo sono a disposizione, off line, per effettuare comparazioni e per proporre soluzioni di risparmio.

Dell’ultima ora la convenzione stipulata con il Gruppo Bancario Intesa-Sanpaolo, il cui plauso va attribuito al Collega Salvatore Felice, che investe ad ampio raggio servizi bancari a condizioni economiche particolarmente vantaggiose e di agevole fruizione.

Nel dettaglio l’accordo comprende:

- condizioni di offerta di fideiussione bancaria ex art. 117, comma 3 bis, del Codice delle Assicurazioni private;
- condizioni di offerta di conto corrente separato nella duplice versione “conto separato a zero spese” e “conto separato con remunerazione delle giacenze”;
- condizioni di offerta di conto corrente d’agenzia nella duplice versione “conto business illimitato” e “conti business light”;
- condizioni di offerta per il finanziamento “Prestobusiness” specificamente rivolto a soddisfare le esigenze di finanziamenti degli intermediari assicurativi;
- condizioni di offerta per il leasing;

- condizioni di offerta per i conti correnti, i finanziamenti (mutui esclusi), gli investimenti e l'operatività tramite canali remoti (multicanalità) riservate ai clienti privati;
- condizioni di offerta per i mutui riservati ai clienti privati.

Si tratta di un'importante opportunità che si aggiunge all'accordo già in vigore con il Monte dei Paschi di Siena per le medesime finalità.

Infine è in dirittura di arrivo l'accordo con la TIM per rendere disponibile l'offerta, su libera richiesta, di servizi vari di telefonia.

AREA NUOVI ISCRITTI

La Commissione “Nuovi iscritti”, coordinata dal Componente dell'E.N. – Responsabile di Area- Francesco Pavanello e composta dai Colleghi Giacomo Anedda, Danilo Battaglia, Giovanni Cozzarizza, Claudio Demozzi, Vincenzo Gatto, Filippo Guttadauro La Blasca e Vittorio Zenith, sin dal suo insediamento si è prefissato l'obiettivo di incrementare decisamente il numero delle iscrizioni, contribuendo al raggiungimento dell'ambizioso risultato dei 10.000 associati entro la fine della corrente legislatura.

Per tale ragione sono state ideate una serie di iniziative ed un programma operativo denominato “Progetto Comunicare” con lo scopo di connettersi ed informare, attraverso la collaborazione delle sezioni provinciali e con un efficace contenimento dei costi, l'intero target di riferimento costituito dai 22.000 Agenti operanti , ex prima Sezione, e dai circa di 16.000 Agenti ex II Sezione, oggi traslati tutti nel Registro Unico Intermediari.

A tal fine è stato realizzato un archivio informatico - “www.databasesna.org” – comprensivo dei dati di tutti gli Agenti completati con indirizzi e-mail e numero di cellulare, suddiviso per Sezione Provinciale e con la possibilità per queste ultime di accesso e utilizzo della Banca dati di propria competenza territoriale mediante username e password.

Tale supporto informatico ha consentito di realizzare importanti iniziative di comunicazione a costo praticamente zero, tra le quali si segnalano:

- comunicazione mail ed invio di messaggi telefonici di sensibilizzazione a tutti gli Agenti in occasione della giornata di sciopero e manifestazione a Roma del 28 settembre 2006 indetta dal Sindacato contro il Regolamento ISVAP;
- invio tramite e-mail della Lettera del Presidente a circa 16.500 Agenti non iscritti a Giugno 2007 con invito all'iscrizione;
- realizzazione ed invio nel mese di Settembre 2007 a circa 16.500 Agenti non iscritti di un numero “Speciale Nuove Iscrizioni” de “L'Agente di Assicurazione”;

- invio email e messaggi telefonici di invito, in occasione di Assemblee, Convegni ecc. organizzati dal Sindacato.

Nel prosieguo la Commissione ha l'intenzione di inviare un'ulteriore informativa ai Presidenti Provinciali al fine di illustrare loro tutte le potenzialità connesse al nuovo strumento per poter così raggiungere una più diffusa ed efficace operatività del nuovo strumento.

Infatti il nuovo archivio elettronico "www.databasesna.org", ad oggi aggiornato ed integrato anche con il numero di iscrizione al Registro Unico Intermediari, rappresenta un patrimonio di notevole valore per il Sindacato, non facilmente riscontrabile in altre realtà non solo del mondo associativo, che consente e consentirà alla nostra Istituzione di comunicare, sensibilizzare, informare, creare interesse sugli argomenti e le tematiche di maggior interesse per la Categoria.

Le altre iniziative messe in atto dalla Commissione hanno riguardato l'attività di sensibilizzazione degli iscritti ai Gruppi Aziendali, non aderenti allo SNA, ed un'analisi approfondita sulla situazione organizzativa periferica del Sindacato, ossia sulle Sezioni Provinciali.

I Colleghi dei Gruppi Aziendali, non aderenti allo SNA, sono stati sensibilizzati all'adesione al Sindacato attraverso una comunicazione ad hoc inviata prima della scadenza delle rispettive assise congressuali, informandoli della presenza delle promoters dell'ufficio sviluppo agli appuntamenti assembleari e sulle opportunità e vantaggi derivanti dall'adesione al Sindacato.

Quanto alle Sezioni Provinciali, la Commissione ha in corso un'approfondita analisi sullo stato di adesione allo SNA mediante l'attività della struttura periferica volta ad evidenziarne i punti di forza e di debolezza.

Il tutto finalizzato a predisporre strumenti formativi ed organizzativi che consentano di armonizzare l'attività di promozione e marketing e di incrementare nel complesso il numero delle iscrizioni.

Al termine di tale studio la Commissione avrà cura di illustrare le risultanze al Responsabile dell'Area Territorio, ai Coordinatori Regionali ed alle stesse Sezioni Provinciali, al fine di individuare e condividere gli eventuali interventi migliorativi da attuare.

In tale ambito sarebbe, inoltre, opportuno identificare le migliori performance valorizzandole in occasione delle riunioni collegiali quali il Comitato Centrale, Assemblee Regionali ecc. al fine di creare uno spirito positivo di emulazione e di sana e proficua competizione.

Nel complesso si può osservare che i dati di adesione registrano un trend in costante crescita negli ultimi anni.

Tale risultato positivo è certamente frutto dell'impegno profuso da tutte le strutture della nostra Organizzazione a conferma dell'autorevolezza e dell'efficacia dell'azione sindacale.

E' convinzione diffusa della Commissione che, proseguendo ed intensificando tutte le iniziative finora intraprese, tale crescita non potrà che continuare anche per il futuro sino a raggiungere l'importante e auspicato traguardo delle 10.000 tessere.

RAPPORTI CONFCOMMERCIO

I rapporti SNA / CONFCOMMERCIO, da sempre improntati ad una positiva collaborazione, sono proseguiti e si sono intensificati nell'ultimo periodo a seguito delle innumerevoli problematiche che il Sindacato ha dovuto affrontare.

Giova ricordare che nella controversia giudiziaria, com'è noto non ancora conclusa, che ci vede contrapposti all'Isvap sul Regolamento n.5/2006, Confcommercio sin dall'inizio è stata al fianco del Sindacato ed ha impegnato tutto il suo "peso politico" a supporto delle nostre istanze con interventi nei confronti del Governo, del Parlamento e della stesso Istituto di vigilanza.

Recentemente su nostra richiesta abbiamo avuto un incontro con il Presidente della Confcommercio, Carlo Sangalli, sottoponendo alla Sua attenzione alcuni aspetti relativi ai rapporti tra le due realtà associative riscontrando, ancora una volta, ampia disponibilità da parte dei vertici confederali a recepire le istanze presentate.

In particolare, la discussione ha avuto ad oggetto i seguenti argomenti:

- studi di settore;
- rappresentanza diretta SNA in seno al Consiglio Generale Confcommercio;
- denuncia di stipula di convenzioni assicurative sottoscritte dalla Confederazione potenzialmente configgenti con gli interessi della categoria;
- denuncia di difficoltà nei rapporti sul territorio tra alcune Sezioni Provinciali SNA e le rispettive Ascom a causa dell'indisponibilità di quest'ultime a recepire le "Linee Guida" a suo tempo definite con la "Bozza di Accordo Quadro SNA/Confcommercio-Ascom".

Riguardo all'ultimo tema di discussione, va segnalato che non sempre le Ascom nelle intese con le Sezioni Provinciali si sono attenute ad una rigorosa applicazione delle linee guida dell'Accordo Quadro che rappresenta la premessa necessaria per la definizione delle intese territoriali e la condizione per la loro stabilità nel tempo, oltretutto lo strumento per dare la giusta visibilità alla rappresentanza della nostra Istituzione in sede locale.

Da questo punto di vista, l'attività del Responsabile di Area Francesco Pavanello, con il supporto e la collaborazione del Collega Adelmo Matteocci, delegato ai rapporti Confcommercio, è proseguita energicamente per fornire assistenza a tutte quelle

Sezioni Provinciali in difficoltà nei rapporti con le rispettive Ascom, al fine di ricondurre gli stessi su binari di maggiore equità e reciprocità.

Siamo, infatti, convinti che una più fattiva collaborazione sul territorio possa rappresentare nel reciproco interesse la premessa per una più convinta integrazione tra le rispettive Rappresentanze.

AREA LAVORO

Dopo l'approvazione del rinnovo del Contratto Collettivo dei nostri dipendenti, avvenuto in occasione dell'ultimo Comitato Centrale di Napoli, abbiamo programmato un incontro con i rappresentanti delle OO. SS. dei lavoratori, che dopo diversi rinvii si è tenuto lo scorso 17 aprile, per riprendere il confronto su alcuni punti e la definizione di alcuni istituti del nuovo contratto, al fine di dare una corretta e completa attuazione ed applicazione alla nuova normativa.

In particolare gli argomenti oggetto dell'incontro hanno riguardato:

- il decollo dei molteplici compiti che l'Ente Bilaterale è chiamato a svolgere, come quello della gestione della Cassa Lavoratori Agenziali;
- la sottoscrizione delle convenzioni con le Compagnie Assicurative aggiudicatrici del Fondo Pensione Aperto;
- l'esame approfondito che un'apposita Commissione di Lavoro dovrà svolgere sul documento presentato alle OO. SS. per una sostanziale modifica delle attuali norme sull'inquadramento del personale di Agenzia, così come concordato in sede Ministeriale. Obiettivo questo che consideriamo strategicamente significativo per l'ottimizzazione della gestione dei nostri collaboratori con un innegabile beneficio economico per le nostre Imprese, che dovrà far parte dei punti più significativi della nostra piattaforma del prossimo rinnovo contrattuale.

Con riferimento allo strumento della Cassa, dopo aver adempiuto a tutte le richieste contenute nella convenzione sottoscritta con l'INPS – vale a dire la costituzione del Fondo Fondass, la nomina del responsabile e l'apertura di un nuovo conto corrente bancario – l'avvio dell'attività prevista, così come comunicato dalla stessa Inps in uno specifico incontro presso la sede nazionale dell'Istituto di Previdenza a cui erano presenti anche i rappresentanti dell'Unapass, è subordinato all'assegnazione del codice per il versamento dei contributi da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Pertanto, soltanto a partire dall'assegnazione del codice e dalla conseguente comunicazione dell'Inps dello stesso, si potrà procedere a rendere attivo il Fondo Fondass, dando vita a questo importante istituto, voluto ed atteso da tutta la categoria e passare così alla nomina dei consiglieri per l'effettiva operatività.

In occasione dell' incontro con le OO. SS. sono stati chiariti anche altri punti riguardanti l'applicazione di nuove norme introdotte nel contratto, relativamente alle modalità per il riconoscimento del ticket di mensa ed ai profili per l'apprendistato professionalizzante.

Tutto ciò al fine di poter dare agli iscritti precise ed esaustive risposte per una corretta applicazione di tali norme.

AREA COMUNICAZIONE E STAMPA

È proseguita anche nel 2007 la copiosa attività del Comitato di Redazione che, grazie all'inserimento di nuovi componenti, ha garantito la propria presenza qualificata a 63 tra appuntamenti nazionali e locali del Sindacato, congressi dei GAA ed eventi di settore.

Il contributo del gruppo di lavoro, al quale va il nostro apprezzamento per la qualità del lavoro svolto, si è fatto particolarmente sentire nell'organizzazione, nel coordinamento e nella realizzazione del Convegno internazionale di Roma del 22 e 23 marzo intitolato "Con lo Sna il futuro è possibile" e della Conferenza nazionale sull'assicurazione nel Mezzogiorno d'Italia dal titolo "L'ora della Legalità. Spostare le lancette dello sviluppo verso il futuro" svoltasi a Napoli il 27 novembre.

Dal coordinamento dell'immagine, alla realizzazione della cartellonistica e degli allestimenti, dalla campagna di informazione, alle relazioni esterne, tutto è stato eseguito secondo gli indirizzi dell'Esecutivo Nazionale, le direttive della Direzione Nazionale e le aspettative degli iscritti.

Nel corso dell'anno sono stati pubblicati 6 numeri, uno dei quali in via sperimentale on line, dell'house organ bimestrale "L'Agente di Assicurazione", per un totale di quasi 400 pagine e di 193 articoli, cui si è aggiunto il numero "Speciale nuove iscrizioni", redatto unitamente alla Commissione nuovi iscritti e pervenuto a circa 10.000 agenti.

La rivista, rinnovata nella sua veste grafica, raggiunge un pubblico piuttosto ampio fatto di intermediari, esperti di settore, mass media, che le attribuiscono un ruolo preciso nell'informazione rivolta non soltanto agli agenti, ma anche agli operatori del mondo assicurativo in generale.

Sul versante dei rapporti con le testate esterne, come Il Sole 24 Ore, Milano Finanza, Libero Mercato, Assicura, Il Giornale delle Assicurazioni, Ads, Advisor, Mondoprofessionisti, cui il Cdr ha dedicato una costante attenzione, vanno registrati confortanti risultati concreti in termini di visibilità del Sindacato e delle sue tesi politiche.

In questo contesto occupa un posto centrale il quotidiano Italia Oggi che, nel corso del 2007, ha ospitato 22 pagine autogestite dal Sindacato, per un totale di 94 articoli di

rilevante spessore, utilizzati allo scopo di fornire un'informazione di attualità rivolta ad un pubblico assai più ampio rispetto a quello cui è destinato l'house organ.

Fiore all'occhiello, "Sna Story" dell'amico Geri Villaroel, dapprima inserito in 7 numeri della nostra rivista, poi editato in un volume presentato alla stampa in coda alla Conferenza di Napoli e distribuito ai gruppi dirigenti del Sindacato, rappresenta sicuramente un'opera di elevato valore simbolico trasmesso dal Sindacato alla memoria collettiva, nella convinzione che l'analisi del passato sia una componente essenziale della strategia presente e di quella futura.

Una citazione particolare merita sicuramente il nuovo sito istituzionale www.snaservice.it, ideato in collaborazione con la Commissione immagine e gestito dal Cdr.

Conclusa la complessa fase di immissione delle banche dati documentali, il sito ha registrato complessivamente poco più di 150.000 accessi durante i suoi primi 9 mesi di attività, con medie di 800 accessi quotidiani e punte massime di 3.000 nei giorni lavorativi.

Questi dati dimostrano di per sé, senza ulteriori considerazioni, l'utilità dello strumento e la sua efficacia, tanto come contenitore di informazioni, quanto come tramite imprescindibile per la crescita culturale e professionale della categoria.

Vale la pena di ricordare al suo interno un link al sito www.agentediassicurazione.it, dedicato ad ospitare la versione on line della nostra rivista, lo scaffale dei numeri pubblicati dal 2000 ad oggi per un totale di 2.300 pagine scansionate e l'archivio dei fogli di Italia Oggi a partire dal 2006 per complessive 149 pagine, ma anche la documentazione dei maggiori eventi sindacali con le relative gallerie fotografiche e i relativi filmati.

A supporto della sua attività di comunicazione e potendo contare sulla banca dati messa a punto dalla Commissione Nuovi Iscritti - costituita da 43.000 nominativi, 32.000 indirizzi di posta elettronica e altrettanti numeri di telefax e di telefonia fissa, oltre a 7.000 numeri di telefonia mobile - il Comitato di redazione ha sostenuto le sue campagne di informazione mediante l'invio di 108.000 messaggi a mezzo e-mail, sms e fax.

Va rilevato come la massiccia azione informativa realizzata mediante l'utilizzo di questi nuovi strumenti, unita all'azione svolta dagli organismi centrali e periferici del Sindacato, abbia contribuito in maniera significativa al successo degli appuntamenti istituzionali.

Nel contempo, i comunicati stampa e le comunicazioni più importanti dello Sna, inviati dal Cdr a 164 redazioni di quotidiani e 15 di periodici, 13 agenzie di stampa, 13 stazioni radiofoniche e televisive, 17 associazioni consumeristiche, 24 uffici stampa di partiti politici, vengono pubblicati con regolarità da Ads, Advisor, Assicura, Il

Giornale delle Assicurazioni, Mondoprofessionisti e inseriti nelle News di Google, degli altri maggiori motori di ricerca e dei circuiti di notizie on line.

Al contrario, soltanto saltuariamente le maggiori testate di settore e quelle generaliste, troppo condizionate dagli interessi dei conglomerati assicurativo-finanziari, hanno fornito il giusto spazio alle nostre tesi.

Allo scopo di elevare le competenze dei singoli e del collettivo nel suo insieme, i componenti del Cdr stanno ultimando la partecipazione ad un corso di formazione per aspiranti giornalisti, realizzato in collaborazione con la Provinciale di Milano, che favorirà l'iscrizione di alcuni di essi all'Albo professionale di categoria.

Non c'è dubbio, infatti, che l'attività svolta dal Comitato di redazione abbia acquisito nel tempo caratteristiche sempre più professionali e sempre meno dopolavoristiche, tanto che la Commissione ragiona ormai nei termini di una vera e propria agenzia di stampa, sia pure con peculiarità spiccatamente volontaristiche.

Concludiamo questa incompleta rassegna del complesso e voluminoso lavoro svolto dall'area comunicazione e stampa, richiamando brevemente l'evento del momento che ha riscosso un successo superiore alle più ottimistiche aspettative della vigilia.

Ci riferiamo naturalmente al Forum itinerante organizzato dalla rivista Assicura dell'editore Edipi, in collaborazione con il Comitato di Redazione del Sindacato e con il contributo scientifico di Iama Consulting.

Sei tappe realizzate a scadenza ravvicinata in altrettante città - Vicenza, Palermo, Firenze, Oristano, Torino e Barletta - con l'obiettivo di fornire una nuova chiave di lettura alle opportunità professionali e imprenditoriali offerte dal plurimandato, cui hanno partecipato oltre 1.300 agenti che hanno portato a casa nuove certezze e un rinnovato ottimismo.

Il format, semplice e innovativo allo stesso tempo, si è articolato attraverso tre passaggi fondamentali: l'analisi dello scenario assicurativo italiano e della proiezione verso le possibili tendenze future; l'approfondimento dei modelli e degli strumenti organizzativi che possono favorire lo sviluppo delle agenzie; l'esame attento dei temi di carattere legislativo, codicistico e regolamentare connessi, direttamente o indirettamente, con l'eliminazione delle clausole di esclusiva dai mandati agenziali.

Durante i lavori, il contributo di idee del Presidente Nazionale è stato sempre garantito attraverso l'intervista messa in onda in diretta dalla moderatrice Maria Rosa Alaggio e realizzata mediante l'efficace quanto apprezzata modalità della tele-conferenza.

Messaggi chiari, ma soprattutto concreti che sono passati attraverso l'incontro tra la domanda proveniente dai colleghi interessati a ricevere mandati agenziali e l'offerta pervenuta da compagnie disposte a lavorare con agenti plurimandatari e agenzie grossiste alla ricerca di partner con cui collaborare.

Finalmente ciò che avviene regolarmente negli Stati Uniti, laddove le imprese allestiscono desk promozionali presso i convegni degli agenti nel tentativo di

convincerli a collocare i propri prodotti-servizi, sta divenendo realtà anche in Italia. L'agente, con il suo bagaglio di competenza e di esperienza, con la sua sottorete strutturata e il suo portafoglio, è finalmente al centro dell'interesse di molte imprese che sono disposte ad investire risorse umane ed economiche per aggiudicarsi la sua collaborazione.

AREA SITO INTERNET

“Una navigazione semplice che si muove in ambienti pensati prendendo avvio dalle esigenze reali degli agenti, ma che si rivolge più ampiamente anche agli altri addetti ai lavori che compongono il mondo delle assicurazioni private”. Questa frase, che conclude il breve benvenuto ai visitatori del sito internet del Sindacato www.snaservice.it, sta senz'altro ad indicare sia i motivi che hanno spinto la Commissione Sito Internet SNA, coordinata dal Componente dell'E.N. Stefano Vacca Maggiolini con l'ausilio dei Colleghi Angelo Ciccacci, Domenico Cicconetti, Filippo Guttadauro e Maurizio Opinato, a modificare radicalmente l'impianto strutturale del sito web istituzionale, sia gli obiettivi che lo stesso si pone rispetto ai fruitori dei contenuti ivi inseriti.

Dinamico senza essere ansiogeno, colorato ma non sgargiante, leggero nella forma e consistente nella sostanza senza oltremodo appesantire, intuitivo e non banale: tutto è stato studiato per invogliare a visitare ogni area di cui si compone. La navigazione risulta estremamente agevole, anche grazie alla possibilità di accedere al menu principale da ogni singola pagina. La home page, in costante aggiornamento, offre una completa panoramica sui contenuti delle varie sezioni e da qui si può inoltre accedere ad un funzionale motore di ricerca interno ed esterno. Da www.snaservice.it è poi possibile collegarsi direttamente al sito dedicato alla stampa sindacale www.agentediassicurazione.it, a testimonianza del fatto che tutti i servizi legati alla comunicazione interagiscono costantemente.

Il sito dello SNA costituisce un ormai insostituibile bacino di confluenza di ogni documento scaturito dall'attività sindacale, reperibile in qualsiasi momento: non vi è infatti atto, circolare o modulo che non possa essere consultato e scaricato. Sarebbe davvero impossibile elencare tutti i contenuti del sito, considerata la quantità e varietà dei dati raccolti ed inseriti quotidianamente e, di frequente, anche più volte al giorno. Notevole è la presenza delle immagini e files multimediali audiovisivi, realizzati in occasione di particolare rilevanza, come ad esempio nel corso delle ultime due conferenze pubbliche di Roma e Napoli. Inoltre, direttamente on-line, è possibile contattare via email immediatamente e con estrema semplicità qualsiasi ufficio della struttura sindacale.

Insomma, senza voler nulla togliere al predecessore che pure tante utili informazioni ha saputo fornire, si può senz'altro affermare che l'attuale sito web dello SNA costituisce per tutti gli iscritti alla nostra organizzazione uno strumento di grande utilità e fruibilità e un necessario punto di riferimento nel sempre più complesso panorama quotidiano della nostra professione.

Questo, cari amici, è il lavoro che i componenti delle commissioni tecniche hanno svolto dal Congresso di Roma fino ad oggi.

Ad essi va il più sentito ringraziamento da parte di tutti noi per la dedizione e l'impegno profusi a favore di tutta la categoria.

Prima di giungere alle note conclusive della presente relazione dobbiamo fare alcune considerazioni a livello istituzionale che, in relazione ai grandi cambiamenti intervenuti ci paiono del tutto doverose.

IL SINDACATO NAZIONALE AGENTI.

Cari colleghi, l'esercizio 2007 si è chiuso con un numero di iscritti che assomma a 8.837 e che vede un incremento, rispetto all'esercizio 2006, di 560 unità e ciò al netto delle cessazioni e dei morosi.

Questo risultato, da considerarsi estremamente positivo, ci permette di fare un ulteriore passo in avanti che, come accennato in precedenza, ci avvicina al traguardo sperato dei 10.000 iscritti da raggiungere nel più breve tempo possibile.

Anche il 2008, dall'esame dei dati di inizio anno, tende a confermare il trend positivo che ha visto la ns. Istituzione risalire la china in cui era caduta nel recente passato.

Per i positivi risultati ci corre l'obbligo di ringraziare i Presidenti Provinciali, La Commissione territorio, La Commissione nuovi iscritti, l'Ufficio sviluppo e tutta la struttura del ns. Sindacato. Tutti, indistintamente, hanno concorso al conseguimento di questo importante risultato.

Non ci stancheremo mai di ripetere che la nostra Istituzione ha, tra le sue esigenze fondamentali, un assoluto bisogno di energie economiche che possano accrescere ancora di più il già elevato grado di efficienza da mettere a disposizione della categoria tutta.

Sono essenziali, quindi, sia la capacità economica che il numero degli iscritti. Detto questo, non possiamo esimerci dal ribadire che la nostra Istituzione risulta essere di gran lunga la più rappresentativa- per quanto attiene gli intermediari di assicurazione - nello scenario assicurativo nazionale. Gli ultimi avvenimenti, poi, hanno

determinato una notorietà ed una accresciuta considerazione anche a livello europeo, con forti riflessi anche oltre Atlantico.

Tale testimonianza è stata evidente sia nel convegno di Roma, dove hanno partecipato il presidente dello IIABA Alex Soto ed il presidente della Commissione agenti del BIPAR Gérard Lebegue. Durante il Convegno sul Meridione, poi, si è ripetuta l'esperienza con la partecipazione del Presidente del BIPAR nella persona del collega spagnolo Manuel Vila.

Tutti sono rimasti impressionati dal livello di professionalità e considerazione che il Sindacato detiene nel nostro Paese, e ciò sia da parte degli agenti che da parte delle Istituzioni in generale. Grande apprezzamento è stato, inoltre, manifestato per gli obiettivi raggiunti a livello sindacale determinati soprattutto dall'introduzione dei divieti per le clausole di esclusiva, pur in presenza di un accordo collettivo di categoria che è unico nel suo genere a livello internazionale e che continua a dispiegare i suoi effetti.

E' innegabile che nel raggiungere questi positivi risultati hanno concorso fin dal lontano 1919, anno di origine della nostra associazione, tutti i rappresentanti che via via si sono succeduti alla guida della stessa. Ognuno, indistintamente, ha aggiunto un tassello importante per la costruzione di una moderna e qualificata rappresentanza di categoria quale è il Sindacato ai giorni nostri.

A chi ci ha preceduto, quindi, noi dobbiamo rendere onore e merito: senza il loro illuminato procedere, senza la loro costanza ed il loro coraggio, tutto quel che abbiamo ora, forse, non esisterebbe.

Questo ci deve far riflettere su quanto sia importante, anche per noi ed in questo momento, ragionare e dibattere in ordine allo stato della nostra Istituzione. Se ciò che abbiamo adesso risulta essere adeguato e perfettamente rispondente alle necessità della categoria, oppure iniziare a percorrere strade diverse che ci portino ad innovare, anche profondamente, il nostro sodalizio per renderlo più adatto alle esigenze degli agenti di assicurazione italiani che mai come adesso sono in forte e costante evoluzione.

Ma, badate bene, è convinzione di chi Vi legge come di gran parte dei membri dell'Esecutivo Nazionale che ove si dovesse decidere di mettere mano ad una riforma istituzionale, questa non potrebbe essere un solo e mero "*maquillage*", con una parziale modificazione degli Organi di governo variando l'attuale impianto maggioritario in un ritorno al proporzionale del recente passato.

Non pensiamo che reintrodurre un sistema che ha prodotto in passato una forte regressione e stallo operativo del Sindacato, sia la formula che permetterebbe di affrontare adeguatamente i problemi della evoluzione di cui abbiamo accennato in precedenza.

La lunga esperienza fin qui maturata da parte di chi Vi parla, unitamente a molti membri di E.N., in un ininterrotto percorso di oltre 11 anni ha consentito di acquisire elementi che determinano consapevolezze che per la loro portata assumono caratteristiche fondamentali per conseguire una ancora più elevata incisività nella difesa degli interessi della categoria.

Se ci soffermiamo sull'attuale impianto statutario, non possiamo che rilevare in esso una eccessiva ridondanza di Organi, a cui sono demandate funzioni a volte ripetitive e che determinano, nel loro complesso, anche una dispersione economica di tutto rispetto.

Come evidenziato in alcune delle precedenti relazioni congressuali, se prendessimo in esame associazioni simili alla nostra – siano esse associazioni sindacali, partiti politici, associazioni imprenditoriali ecc. – in nessuna di esse si riscontrerebbe il numero delle riunioni periodiche che si verifica nel nostro ambito.

Questo non significa che ciò sia sbagliato, ma va ripetuto per amore di verità e chiarezza e, soprattutto, per quei colleghi che ogni tanto lamentano la carenza di dibattito interno.

In Sna viene celebrato un congresso, un comitato centrale ed un consiglio direttivo ogni anno. In determinate occasioni, come nello scorso anno, i comitati centrali sono stati due. L'esecutivo Nazionale si riunisce mediamente 11 volte all'anno, salvo i periodi di eccezionale rilevanza in cui le riunioni si ripetono ancora più frequentemente. Vanno poi aggiunte tutte le riunioni delle commissioni tecniche, quelle provinciali, quelle regionali ed i tantissimi convegni e congressi dei gruppi agenti a cui il Sindacato partecipa, riunioni internazionali e del Comitato dei Presidenti e rappresentanti di Gruppo.

In tutta franchezza non abbiamo mai notato le carenze di cui accennato in precedenza.

Ma per fare giustizia di questo argomento ognuno di Voi si dovrà porre questo quesito: il sistema attuale, cioè l'impianto a sfondo maggioritario, ha prodotto nel tempo risultati oggettivamente positivi oppure no?

A seconda della risposta che Vi darete sarà consequenziale l'indirizzo che dovrete dare in caso di riforma del sistema statutario esistente.

Qualunque sia, però, la forma di governo che potrebbe essere scelto, noi pensiamo che la futura Istituzione debba essere, **snella, governabile ed avere le capacità di intervento immediate su tutti i problemi che interessano la Categoria.** Dobbiamo renderci conto che la modernità impone scelte politiche ed operative da prendere in tempo reale o, nel migliore dei casi, in tempi ristrettissimi.

Questo fa sì che una volta che ci si è confrontati democraticamente sui vari programmi proposti dalle varie liste ed individuato il migliore, si debbano scegliere i soggetti che l'hanno proposto ed a questi va concessa l'autonomia, che altro non è

che una grande assunzione di responsabilità, per portare a compimento la loro azione politica di cui dovranno, nei tempi e nei modi, rendere conto.

Dobbiamo renderci altresì conto che la portata delle problematiche che dovremo affrontare nel prossimo futuro, è di tale rilevanza che resterà sempre più difficile affidare questo immenso carico a persone che svolgano l'attività sindacale a mero titolo volontaristico.

Da qui, appunto, discende la necessità di riflettere di quale assetto dare al Sindacato Nazionale Agenti: in questa assemblea risiede il potere sovrano per prendere le scelte e dare a chi di dovere gli indirizzi sugli eventuali cambiamenti da apportare.

Va, poi, individuato chiaramente e senza pruriti ed umoralità estemporanee, quale rapporto debba intercorrere, soprattutto in previsione dei mutamenti prodotti dalla apertura del plurimandato e del futuro assetto dell'intermediazione professionale, tra i Gruppi Agenti e l'istituzione generalista Sindacato.

E', anche questa, una riflessione non da poco e per la quale Vi chiediamo grande attenzione e responsabilità.

Certamente, tutte queste considerazioni ci portano ancora una volta a soffermarci brevemente sul non ancora raggiunto obiettivo dell'unità della Categoria. Siamo consapevoli che tutto risulterebbe più facile se gli agenti di assicurazione italiani ritornassero ad essere rappresentati da una unica, grande e forte associazione generalista.

Per il raggiungimento di questo obiettivo questo Esecutivo ha messo in atto tutto ciò che era possibile fare. Ci rendiamo perfettamente conto che ciò che è stato fatto in termini di risultati concreti per la Categoria possa apparire a qualcuno come non ancora sufficiente. Fino all'ultimo giorno del nostro incarico cercheremo di operare per far sì che il sogno divenga realtà, dopodiché continueremo a farlo sostenendo in tale impresa chi verrà dopo noi.

Se, infine, nella nostra esplorazione volessimo poi allargare in maniera molto più ampia il ns. orizzonte, esistono esempi nel panorama internazionale che potremmo prendere in considerazione e su di essi lavorare con attenzione. Liberi da condizionamenti di sorta e da schemi mentali che dobbiamo sempre più lasciarci alle spalle.

CONCLUSIONI

Cari amici, la ns. relazione è giunta a conclusione. A Voi che ci avete ascoltato con pazienza è demandato ora il compito di dibattere e, nel farlo, di imprimere le scelte che riterrete le più opportune per dare, come sempre, più forza e rappresentatività alla nostra grande istituzione.

Ci auguriamo che questo possa avvenire attraverso un sereno e costruttivo dibattito, ricordandoci sempre che ogni idea ha il diritto di essere espressa ed in ognuno di noi risiede il dovere di ascoltarla. Di solito chi non ascolta non è, poi, in grado a sua volta di farsi ascoltare.

Come accennato nel corso della presente relazione, pur tra alti e bassi, il Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione ha percorso un grande cammino in cui si è fatta la storia degli Agenti di assicurazione italiani.

Noi, ora, dobbiamo essere all'altezza del ruolo che ci viene assegnato, certi della convinzione di essere tra coloro che avranno il privilegio di prendere parte alla costruzione di un mondo professionale diverso, più moderno e più esaltante.

Questo percorso deve essere compiuto con umiltà e determinazione, tenendo bene a mente che nella vita di tutti i giorni non esistono eroi, ma soltanto uomini normali che ricevono il dono molto speciale di partecipare a grandi imprese.

Grazie dell'attenzione e buon lavoro.