

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
XLIII Congresso Nazionale
Roma 4-5 febbraio 2010
Relazione dell'Esecutivo Nazionale

Gentili Colleghe, cari Colleghi,

permettetemi di esprimere tutta la mia gratitudine per la Vostra presenza alla nostra assemblea annuale, il 43° Congresso del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, rivolgendo a tutti Voi il più caloroso benvenuto, anche a nome dell'Esecutivo Nazionale.

Sono certo che questi due giorni di lavoro saranno giorni proficui, di intenso confronto franco e sereno, durante i quali ciascuno di noi, nella piena osservanza della democrazia statutaria, esprimerà la propria visione sulla politica sindacale.

LA CONGIUNTURA ECONOMICA

Dopo gli anni più bui, dalla crisi del 1929, dal punto di vista della stabilità economico-finanziaria, ci stiamo avviando ad un'apprezzabile ripresa ed il 2010 dovrà auspicabilmente consacrare la definitiva conclusione della congiuntura economica negativa.

La portata della crisi è stata globale ed ha fatto temere, nel momento del suo picco, il tracollo della finanza globale.

In tutti noi è ancora nitido il ricordo del fallimento di una delle più grandi banche d'affari mondiale, la Lehman Brothers, e della sorte toccata anche alla più grande compagnia assicurativa americana, l'AIG, scampata al crac soltanto grazie al massiccio intervento economico del Governo statunitense.

Una crisi, che è stata globale, sistemica e multidimensionale, non poteva non richiedere risposte globali, sistemiche e multidimensionali.

La determinata reazione delle Istituzioni, partita dagli USA ed estesa poi all'Europa, ha evitato il peggio.

Di fronte a questo scenario caratterizzato dal virus della finanza creativa e dal consolidarsi di vuoti regolamentari e di vigilanza, l'Italia, grazie paradossalmente anche ai suoi ritardi strutturali ed alla propensione dei risparmiatori ad investimenti

in prodotti più tradizionali, ha retto meglio degli altri Paesi all'impatto della crisi.

Ciò è particolarmente vero per il sistema assicurativo che non ha fatto registrare *debacle* di compagnie. In questa realtà **un ruolo prioritario è stato esercitato dagli agenti** che si sono guardati bene dal proporre agli assicurati prodotti "tossici", preservando in questo modo non solo la relazione con la propria clientela, ma anche e soprattutto la stabilità dello stesso sistema.

E' comunque evidente come una ripresa stabile e duratura, anche del mercato assicurativo, richieda che le ripercussioni della crisi sull'economia reale vengano al più presto superate, innescando quel circolo virtuoso, che ridoni fiducia ai consumatori ed al tessuto imprenditoriale, ed arrestando la spirale viziosa della perdita di posti di lavoro.

I cambiamenti, in economia, avvengono però lentamente ed è prevedibile che il 2010, durante il quale è attesa una crescita del Pil italiano intorno all'1%, non sarà ricordato come l'anno del pieno rilancio. Anzi, è probabile che l'onda lunga della crisi faccia ancora sentire i suoi effetti negativi sulla capacità di spesa assicurativa delle imprese di piccole e medie dimensioni, che hanno resistito a fatica all'urto devastante della congiuntura negativa. L'altra faccia della coda depressiva è quella delle famiglie, anch'esse provate dall'erosione dei risparmi e dalla crescita della disoccupazione oltre la soglia dell'8%, il tasso più elevato negli ultimi sei anni.

Gli aumenti tariffari annunciati dalle compagnie nella Rcauto, finiranno inoltre per drenare ulteriori risorse alla clientela già indebolita dalla crisi, frenando così lo sviluppo dei rami danni anche nel settore retail.

In questo quadro a tinte contrastate, le previsioni riguardanti il settore assicurativo non possono che essere prudenti, in quanto la propensione al consumo privato stenterà ancora a riprendere con quella decisione che i nostri stressati bilanci aziendali richiederebbero.

D'altro canto, però, un segnale decisamente positivo è venuto nei giorni scorsi dall'ultima trimestrale statunitense che ha fatto registrare un incremento del 5% decisamente superiore alle stime degli analisti. E se questo dato dovesse confermarsi anche quest'anno, potremmo confidare con maggiore ottimismo in una inversione di tendenza in tempi più celeri.

IL NUOVO SISTEMA DI VIGILANZA EUROPEO

Lo scorso giugno i capi di Stato e i ministri finanziari europei

hanno raggiunto l'accordo su un **nuovo modello di vigilanza dei mercati finanziari**, che si è tradotto in una serie di iniziative legislative presentate dalla Commissione europea ed ora al vaglio del Parlamento europeo. Il processo di approvazione dovrebbe concludersi entro la fine del 2010, con l'emanazione del nuovo Regolamento sul sistema di vigilanza.

In base al nuovo regime, alla tradizionale vigilanza su scala nazionale (Isvap) verrà affiancato un sistema di supervisione europeo con l'obiettivo di rafforzare l'armonizzazione delle regole e la coerenza delle pratiche di vigilanza a livello europeo e tra settori contigui. Ciò anche al fine di promuovere le attività transfrontaliere, visto che oggi gli operatori di differenti Paesi si trovano ad operare in contesti regolamentari ancora troppo differenti, anche a causa della difformità con cui nei vari ordinamenti interni sono state recepite le regole comunitarie.

Ha prevalso, nelle intenzioni del legislatore europeo, il principio della separazione settoriale, sulla base della specificità del settore assicurativo e delle sue profonde differenze rispetto a quello bancario e mobiliare. Si è scartato, invece, il principio per finalità tra due Autorità, una incaricata della stabilità del mercato e l'altra della trasparenza verso i contraenti.

La nuova architettura di vigilanza sarà fondata sulla creazione di un'entità centrale per la **vigilanza macroprudenziale** contro il rischio sistemico ed una rete di supervisori finanziari per la **vigilanza microprudenziale**. Quest'ultima sarà formata sia da tre Autorità sovranazionali, ciascuna competente per il settore bancario, assicurativo e mobiliare, e sia dalle Autorità nazionali (Isvap compresa).

Questa interazione tra autorità sovranazionali e nazionali, dovrà portare ad una maggiore armonizzazione nell'emanazione e nel rispetto della normativa comunitaria, ad una intensificazione della cooperazione e dello scambio di informazioni, ad una maggiore tempestività nell'adozione di poteri di intervento comune in presenza di situazioni di crisi.

Al momento, non essendo ancora in vigore tale regime di vigilanza e non potendone valutare gli impatti, non siamo in grado di affermare se questa sia la strada giusta per arrivare alla creazione di un sistema unico, semplice ed efficace di regole e di controlli, che consenta di rendere realmente funzionante un mercato unico dei servizi finanziari e

assicurativi, che preveda condizioni omogenee di concorrenza e tutela dei consumatori, che faccia sorgere la vocazione internazionale degli intermediari, senza l'aggravio di onerosi adempimenti amministrativi e procedurali.

Si badi bene che lo SNA non è contro la vigilanza. Le vicende della crisi ci hanno dimostrato che il sistema finanziario in generale e gli attori che in esso vi operano, non possono autoregolamentarsi. Dopo due secoli e mezzo, la teoria della "mano invisibile" del mercato, cara ad Adam Smith, ha mostrato tutti i suoi limiti e contraddizioni. Il Sindacato è a favore di una vigilanza esercitata senza prevenzioni e premeditazioni - equa e giusta - che tuteli la professionalità degli agenti di assicurazione i quali, a dispetto dei più svariati tentativi volti a sottrarre loro quote di mercato a favore di intermediari non professionalizzati, rappresentano ancora in Italia il principale canale di consulenza assicurativa. Di tale professionalità, le Istituzioni, *in primis*, dovranno tener conto.

L'ATTIVITA' POLITICA

Una professionalità che, per dispiegare tutti i suoi effetti positivi sul mercato, deve essere il più possibile indipendente dalle mandanti, anche se i fatti recenti ci dimostrano che sono ancora forti le pressioni di coloro che hanno interesse a spingere la storia in controtendenza.

L'Esecutivo Nazionale ha infatti dovuto affrontare, nei suoi primi mesi di attività, la difficile situazione venutasi a creare a seguito della presentazione nel mese di febbraio del 2009, da parte dei Sen. Cesare Cursi e Sergio Vetrella, dei noti **emendamenti 12.1 e 12.2 al Ddl n. 1195** in discussione alla X Commissione Industria Commercio e Turismo del Senato in materia di sviluppo e internazionalizzazione delle imprese, nonché di energia.

Il primo di essi prevedeva l'abrogazione del divieto delle clausole di esclusiva nei rapporti agenziali prescritto dalle leggi 248/2006 e 40/2007 e, il secondo, il ripristino della poliennalità nei rami danni. Questo tentativo di ripristinare lo *status quo ante* e di garantire alle compagnie i privilegi eliminati dalle liberalizzazioni in campo assicurativo introdotte da Bersani, era stato scongiurato momentaneamente in virtù della forte pressione esercitata dal Sindacato sui politici di tutto l'arco costituzionale.

In realtà, all'ultimo momento, l'azione di lobbying svolta dall'Ania con gli ambienti politici italiani aveva fatto sì che l'emendamento sull'abrogazione del divieto delle clausole di

esclusiva venisse riproposto da un politico di elevata caratura come il Sen. Maurizio Gasparri.

Grazie al pieno appoggio ricevuto dalle associazioni consumeristiche e all'azione congiunta dell'Ufficio di presidenza, dei componenti l'Esecutivo Nazionale e di numerosi Colleghi, tra i quali citiamo Tristano Ghironi, lo Sna è riuscito ad ottenere dal presidente del gruppo parlamentare del PdL al Senato il ritiro dell'emendamento sull'esclusiva di mandato. Ma non di quello sulla reintroduzione della pluriennalità, spacciata come un vantaggio per la clientela che può rinunciare alla negoziabilità annuale dei contratti danni, in cambio del vantaggio economico derivante da un indefinito sconto tariffario, la cui entità non è stata determinata in alcun modo. E' evidente che le compagnie otterrebbero dalla nuova diffusione delle polizze poliennali il doppio vantaggio di legare a sé gli agenti che ne ripetono il mandato e i loro clienti. Non riteniamo pertanto casuale che i maggiori fautori di tale ritorno al passato siano stati proprio i più grandi Gruppi assicurativi che dispongono di articolate reti strutturate di collaboratori, o che sono in procinto di immetterle nel mercato.

LA POLIENNALITÀ

La soddisfazione per avere **sottratto il plurimandato al tentativo di affossamento portato dall'Ania**, ha quindi subito un parziale ridimensionamento dalla delusione ricevuta nell'apprendere che la maggioranza del Parlamento è rimasta sorda alle tesi sostenute dall'Antitrust e al coro unanime di proteste sollevatosi dai consumatori, dagli agenti e dai broker. Il bene primario della libertà imprenditoriale è fatto salvo, anche se il livello di guardia deve rimanere alto, non potendosi escludere ulteriori tentativi da parte dell'Associazione delle imprese di riportare all'indietro le lancette della storia.

Parimenti fondamentale risulta la capacità degli agenti e dei loro collaboratori commerciali di **resistere alla tentazione proveniente dal preconto**, soprattutto in un momento di difficile congiuntura economica come l'attuale e di caduta verticale della redditività agenziale.

Ciò in quanto le provvigioni precontate inducono inevitabile fidelizzazione nei confronti delle mandanti e nel contempo perché i portafogli poliennali sono meno mobili e di conseguenza poco trasferibili da una compagnia all'altra. Due elementi, il preconto e la poliennalità, che limitano l'indipendenza della categoria, rallentando di fatto la diffusione del plurimandato.

Daremo, quindi, tutto il nostro sostegno ai Gruppi aziendali che nelle trattative con le imprese sono impegnati a non accettare alcuna ipotesi di accordo integrativo che contenga meccanismi di incentivazione del passaggio dall'annuale al poliennale. Nel contempo, confermiamo la nostra determinazione nel non interrompere le azioni intraprese allo scopo di ristabilire il diritto dei consumatori alla rescindibilità annuale dei contratti. Un principio, questo, che stiamo difendendo in ogni sede istituzionale nel nostro Paese, ma anche in ambito comunitario mediante il coinvolgimento del Bipar e dei politici italiani che siedono nel Parlamento europeo. L'esito non è certo, perché gli interessi in gioco sono molto elevati, ma l'attesa è che il mondo politico si renda conto di come possa risultare impopolare consentire la fedeltà forzata degli agenti e permettere che il sostentamento dei loro collaboratori commerciali venga finanziato dai clienti.

Il problema dei bilanci in rosso delle agenzie non può essere risolto con la reintroduzione delle polizze di durata poliennale che aumentano il flusso di cassa nell'immediato, ma in prospettiva hanno l'effetto di ridurre drasticamente le provvigioni di incasso. Da un lato esse avrebbero la prerogativa di fornire una boccata di ossigeno ai depressi bilanci di agenzia, dall'altro finirebbero per danneggiarli in modo irreparabile nel medio-lungo periodo, essendo la collegata provvigione d'incasso del tutto insufficiente a remunerare le attività agenziali.

Un portafoglio pluriennale, che rappresenta di fatto un debito occulto, anche se differito nel tempo nei confronti della mandante, è difficilmente trasferibile e quindi ostacola la pratica del plurimandato, imponendo alla clientela una fedeltà artificiale che la stessa comunità europea condanna da tempo. Non sfugga il fatto che **esclusiva di mandato e poliennalità sono sempre state i punti di forza delle compagnie** e motivo di sudditanza, non soltanto psicologica, da parte degli agenti.

I RAPPORTI ECONOMICI CON LE IMPRESE

Quello che va messo in discussione è l'impianto stesso dei rapporti economici con le mandanti, prima che il sistema distributivo imperniato sull'intermediazione professionale si sgretoli sotto il peso della crisi di redditività fatta registrare dalle agenzie.

Innanzitutto deve cessare il continuo trasferimento di attività

amministrative e gestionali a costo zero dalle compagnie alle agenzie, nel tempo trasformate in centri di immissione dati e in tipografie che impegnano la maggior parte della giornata lavorativa a sbrigare pratiche burocratiche.

Tutto ciò che non è contenuto nei contratti di agenzia, va rispedito al mittente, a meno che non sia retribuito adeguatamente. Ciò vale per tutta la miriade di attività rese necessarie dai sistemi informativi delle compagnie, messi a punto non già per semplificare la vita agli agenti e per esaltarne le caratteristiche commerciali e professionali, quanto piuttosto per controllare il lavoro agenziale come l'occhio spione di un "grande fratello" installato per impedire, ad anteriori, ogni autonomia agli agenti. E questo vale tanto più per la mole di lavoro che deriva alle agenzie dal ricevimento, non richiesto, degli obblighi legati all'indennizzo diretto, che piuttosto dovrebbero incombere per le legge sulle compagnie. Le remunerazioni elargite sono, in alcuni casi, persino offensive della professionalità messa a disposizione della clientela dagli agenti e dai loro collaboratori nell'erogazione del servizio sinistri.

Pretendere che le rappresentanze svolgano compiti non dovuti, costituisce una violazione del contratto di agenzia. Le compagnie faranno quindi bene a non tirare troppo la corda e a valutare con i rispettivi Gruppi aziendali quanto vale il lavoro svolto da ogni singolo sportello nella manutenzione quotidiana del portafoglio.

A tal proposito, il nostro **Centro Studi e Ricerche** sta mettendo a punto, in collaborazione con l'Unapass e con l'Università di Parma, un'**indagine conoscitiva sul peso economico del sistema agenziale** nella catena di produzione del valore della compagnia di cui ripete il mandato. Una volta misurato su basi scientifiche questa componente industriale, sarà più agevole trattare accordi integrativi rispettosi della competenza professionale e dell'abilità commerciale espresse dagli agenti, che siano in grado di invertire la tendenza economica delle agenzie.

Anche per questo, la trasferibilità annuale dei portafogli consentirebbe di effettuare una trattativa di secondo livello con le aziende, muovendo da posizioni di maggiore forza contrattuale. Sarebbe poi compito dei rispettivi management valutare il rischio di dover giustificare agli azionisti l'eventuale perdita della propria rete o di parte di essa. Sarebbe, inoltre, compito della compagnie che intendano penetrare nel nostro Paese o rafforzare la loro presenza, stabilire quanto costi

l'acquisto di una compagnia, come hanno sempre fatto nel passato e, in alternativa, quanto convenga investire su una rete integrata di agenzie che dispongano di un portafoglio monoannuale e che vantino un capillare presidio del territorio.

I RAPPORTI CON L'ANIA

Risulta però evidente, a tutti noi, come l'altra componente della questione riguardi la modifica del patto collettivo sottoscritto con l'Ania quando nove decimi delle agenzie erano in esclusiva zoppa e le polizze rami danni erano per lo più decennali.

L'associazione delle imprese, dimostrando con il suo atteggiamento di chiusura di non avere compreso la gravità della situazione, ha più volte espresso la propria indisponibilità ad avviare una trattativa per il rinnovo dell'Accordo nazionale imprese agenti. Né il Sindacato potrà mai accettare lo spostamento della contrattazione di primo livello presso le singole aziende, così come suggerisce di fare l'Ania.

Dopo una serie di incontri dedicati al tema, a cui ha sempre partecipato anche l'Unapass, abbiamo individuato una via mediata che consiste nell'**avvio di tavoli tecnici** rivolti all'approfondimento di singoli temi e all'individuazione di soluzioni condivise. Pur essendo in corso l'elaborazione di una piattaforma organica di richieste e di proposte, possiamo anticipare che apriremo il dibattito su problematiche come l'autonomia decisionale delle società agenti nella stesura degli statuti e nella gestione delle attività sociali, così come nella composizione e modifica della compagine societaria. L'indipendenza della categoria passa, infatti, anche attraverso la facoltà di mettere in atto modelli organizzativi e commerciali complessi che non debbano passare attraverso le forche caudine costituite dall'autorizzazione di questa o quella compagnia.

Un tavolo sarà dedicato alla durata dei piani di ammortamento delle rivalse da prolungare a 18 anni e agli interessi applicati alla loro rateizzazione che devono essere ridotti in linea con il tasso di interesse legale. Un altro dovrà essere riservato al consistente aumento dei contributi versati dalle imprese a favore dei propri agenti al Fondo pensione, in quanto consideriamo anacronistici gli attuali Euro 1.238,00 e disdicevole, per le stesse compagnie, che i loro distributori di previdenza integrativa siano destinati ad andare in quiescenza con una pensione modesta.

Uno dei più complessi riguarderà comunque la revisione dell'**istituto liquidazione e rivalsa**, troppo sbilanciato nel

senso del montepremi, oggi che i portafogli su cui vengono effettuati i calcoli sono composti da polizze che tendono alla monoannualità; ma anche dell'anzianità, ora che il turnover nelle gestioni agenziali si fa sempre più frequente. Dall'applicazione dei disposti di cui agli articoli 25 e successivi dell'Ana, deriva che un portafoglio anziano con un incremento pressoché nullo valga molto di più di uno analogo che abbia pochi anni di età, ma che abbia fatto registrare una vistosa crescita. Una vera e propria anomalia del sistema premiante, in quanto l'agente meno operoso viene gratificato economicamente più di quello che ha dimostrato maggiore dinamismo.

Risulta inoltre inconcepibile che la fedeltà di un agente verso la propria compagnia venga pagata dal collega subentrante. Questo onere economico compete senza dubbio all'impresa, la quale non può continuare a trattare la liquidazione e la rivalsa come fossero due voci di un'unica partita di giro. L'anzianità non dovrà infatti più essere ripetuta in rivalsa come oggi avviene, generando peraltro una crescente difficoltà nella collocazione di portafogli che non hanno fatto registrare interruzioni di mandato per molti anni. È pertanto necessario che sia fornito maggiore apprezzamento ai risultati commerciali, mediante l'introduzione della variabile rappresentata dal monte provvigionale incamerato dall'agente che deve essere liquidato. Si può infatti supporre che un agente capace di effettuare una raccolta consistente, sviluppi un volume proporzionale di provvigioni e quindi abbia diritto di vedere riconosciuto l'effettivo valore di "avviamento" della sua impresa agenzia.

LA REDDITIVITÀ AGENZIALE

Nel corso degli incontri con l'Ania stiamo inoltre trattando di **redditività agenziale scesa sotto il livello di guardia**, ma anche di mercato, convinti come siamo che sia necessario uscire dalle secche di un mercato tanto depresso da non risultare adeguato al grado di sviluppo economico del nostro Paese. L'Associazione delle imprese non può sottrarsi al dovere di condividere con le rappresentanze degli agenti un percorso virtuoso teso a ripristinare la corretta remunerazione delle attività agenziali e, nel contempo, a trovare le strade necessarie per aumentare l'incidenza dei premi assicurativi sul prodotto interno lordo.

La redditività, come abbiamo appena visto, è infatti la risultante di tre fattori che non possono essere scissi gli uni dagli altri: aumento della remunerazione, diminuzione delle

attività amministrative e gestionali, sviluppo della raccolta assicurativa.

E se le compagnie operanti in Italia non intendono affrontare questi temi, vorrà dire che ci rivolgeremo - come in effetti stiamo già facendo - ad altre non ancora presenti sul nostro territorio nazionale, per individuare nuove prospettive di business basate su modelli di partnership condivisa, anziché sulla prevalenza autocratica delle imprese sugli agenti.

Rimarrebbe semmai il paradosso di constatare la miopia dimostrata nel puntare alla massimizzazione del profitto industriale immediato, generato senza tenere conto del danno che si arreca all'equilibrio distributivo generale. Per di più, nella piena disattenzione delle giuste esigenze espresse dalla rete di intermediari professionali che hanno prodotto ricchezza agli azionisti per oltre un secolo e mezzo.

Nel senso della elaborazione di **nuovi modelli organizzativi e di sviluppo**, sono in corso di approfondimento, da parte del **Centro Studi e Ricerche**, le forme di aggregazione fra agenti che permettono di acquisire mandati in forma collettiva.

Non c'è dubbio, infatti, che le società consortili o di servizi iscritte in Sez. A del RUI costituite dai GAA possano rappresentare una soluzione che consenta ai propri soci di esercitare la vendita plurimarca, anche senza modificare la propria natura di monomandatari.

Allo scopo di analizzare le caratteristiche delle agenzie network rimandiamo, chi di voi non l'avesse ancora fatto, alla lettura del volume dal titolo "Il futuro della distribuzione assicurativa in agenzia", curato dal nostro Comitato di Redazione, nel quale autorevoli *opinion leader* nazionali hanno interpretato i confini e le prospettive dell'esercizio collettivo dell'offerta multimandataria.

LA QUESTIONE MERIDIONALE

Una soluzione innovativa che potrebbe rivelarsi particolarmente utile nel Mezzogiorno ove è piuttosto difficile, se non addirittura impossibile, ricevere mandati integrativi, soprattutto nella Rcauto.

Si consideri inoltre che la ricerca di continui e più sofisticati fattori di personalizzazione, allarga la forbice tariffaria tra le diverse aree del Paese oltre il limite fisiologico e genera un fabbisogno nelle regioni meridionali che non può più essere sostenuto dalla clientela.

Le compagnie dirette, telefoniche e telematiche, hanno già delineato uno scenario nel quale viene eliminata ogni

componente mutualistica del premio a vantaggio dei profili di rischio più favorevoli. Ne consegue che le categorie maggiormente a rischio come i plurisinistrati, i residenti nelle regioni meridionali, i giovani al di sotto dei 25 anni, si vedono affibbiare prezzi proibitivi e comunque al di sopra della loro capacità economiche. E quando il premio supera il livello di sopportabilità sociale, i clienti non possono fare altro che evadere l'obbligo assicurativo, con la conseguenza che verranno a crearsi vaste aree *off limits*, nelle quali sarà sempre più rischioso recarsi, in considerazione del pericolo di subire danni alle cose e peggio ancora alla persona, che non verranno risarciti da alcuno. Un metodo di involontaria efficacia per consegnare alla criminalità organizzata la gestione malavitosa del sistema assicurativo nel Mezzogiorno.

Il passo da qui alla ***bad company*** è breve. Ammesso e non concesso che lo Stato possa accollarsi l'onere di un'impresa di assicurazione pubblica o para-pubblica che applichi tariffe politiche ai soggetti a rischio, tenendo a proprio carico il disavanzo di fabbisogno tariffario. Sebbene l'operazione sembri avere tutte le caratteristiche di un bagno di sangue dalle proporzioni imprevedibili, il Sindacato vigilerà affinché nessun diritto degli agenti venga calpestato.

In particolare ci batteremo affinché ad ogni agente che ne faccia richiesta sia garantita la possibilità di ricevere il mandato di questa ipotetica compagnia, alle condizioni provvisionali di mercato e nel pieno rispetto dell'Accordo nazionale.

Le politiche commerciali adottate dalle compagnie in Campania, Puglia, Calabria e Sicilia preoccupano non poco il Sindacato, impegnato ad opporsi alla realizzazione dei propositi di abbandono del territorio. In effetti negli ultimi mesi le imprese hanno intensificato le revoche agenziali, le dimissioni e la liberalizzazione dei portafogli, gli storni in massa delle polizze colpite da sinistro e hanno imposto aumenti tariffari a due cifre, generando crescenti difficoltà nel rispetto dell'obbligo assicurativo da parte dei cittadini meridionali.

LO SCIOPERO DEL 27 NOVEMBRE 2010

Riservandoci di approfondire questo aspetto nella sezione dedicata all'attività delle commissioni, intendiamo piuttosto riprendere la questione della scelta di scioperare in sostegno dei colleghi minacciati di revoca dal gruppo Ugf.

Non ci stancheremo di affermare che la chiusura delle agenzie, sia pur decisa in modo affrettato a causa del precipitare della situazione in casa Aurora, è stata indirizzata a manifestare il nostro fermo rifiuto di ogni logica "decimatoria" tendente alla "selezione della razza". Al contrario, esitare di fronte all'obbligo morale di fornire la nostra solidarietà agli agenti che rischiavano di perdere la loro agenzia, sarebbe stato un grave tradimento della nostra missione sindacale.

Lasciamo pertanto ad altri ogni esercizio di retorica sui "se" e i "ma": **a noi spettava un compito e l'abbiamo svolto senza esitazione e nella convinzione di avere fatto la cosa giusta.**

A meno che non si intenda rimanere passivi - se non addirittura condividere - il tentativo perpetrato dalle compagnie di spaccare la categoria in buoni, che producono profitto, e cattivi, che generano perdite. Se ciò accadesse, potremmo comodamente cantare il *de profundis* ad ogni attività associativa che affonda le sue radici nel terreno fertile del sostegno reciproco.

Il giorno in cui dovesse passare il concetto che la disgrazia di taluni non venga sostenuta dalla solidarietà di altri, il Sindacato, così come i gruppi agenti, non avrebbe più ragione di esistere.

Bene hanno fatto quindi i tanti colleghi che hanno sentito il dovere di manifestare il proprio sostegno all'azione di protesta del 27 novembre scorso indetta - e ciò rappresenta una novità considerevole che va rimarcata con soddisfazione - congiuntamente con l'Unapass.

L'UNITÀ SINDACALE

Questa rinnovata unità di intenti ci introduce all'argomento dell'**unificazione sindacale**, auspicata da tutti gli iscritti, in quanto generatrice di maggiore forza contrattuale per l'intera categoria.

Nei mesi scorsi l'Esecutivo Nazionale ha deliberato la proroga della Federazione Unitaria Sna-Unapass, nella convinzione che gli atti concludenti di attività federale non abbiano mai subito alcuna soluzione di continuità. La volontà delle parti è stata chiaramente espressa nei fatti concreti e la proroga ci è sembrata, prima ancora che un fatto dovuto, una vera e propria formalità. La decisione adottata dall'EN è sottoposta al Vostro parere vincolante visto che era stato il 39° Congresso Nazionale intitolato "L'unità della categoria nel mercato che cambia" a dare vita nel novembre 2005 alla Federazione, così come sono sottoposti alla Vostra valutazione i compiti ad essa

attribuiti.

Riteniamo utile precisare che la contrattazione per il rinnovo del CCNL dei dipendenti, così come le trattative per le modifiche dell'Ana e i rapporti istituzionali, vengono svolti in forma unitaria, senza che ciò possa esautorare gli organismi previsti dallo statuto, alla cui approvazione devono essere poste tutte le decisioni adottate. Il Consiglio federale va correttamente considerato come un ambiente di dibattito all'interno del quale trovare momenti di condivisione politica con l'Unapass, non certo come una sorta di super-esecutivo dotato di autonomia decisionale.

La strategia deve essere decisa in Esecutivo, concordata in Federazione e attuata dagli organi statutari preposti.

Lo stesso Forum dei gruppi, alla cui costituzione abbiamo partecipato con convinzione, si conferma un'esperienza di confronto politico che, non avendo certo la funzione di sostituire il Comitato dei Gruppi, svolge un importante compito di indirizzo e di stimolo per tutto il movimento sindacale. Il dibattito allargato ai gruppi dirigenti facilita lo scambio delle singole esperienze e l'individuazione dei temi di comune interesse, favorendo così lo svilupparsi degli elementi fondanti di una cultura degli agenti, condivisa dalle associazioni di rappresentanza e autonoma rispetto a quella imposta dalle rispettive mandanti.

Dal dibattito congressuale dovrà infine emergere l'orientamento degli iscritti rispetto all'ipotesi che l'unificazione passi attraverso lo scioglimento dei due sindacati di categoria e la contemporanea creazione del nuovo soggetto politico unitario, il cui gruppo dirigente venga eletto dall'Assemblea costituente. Una cosa è certa, l'unità della categoria non è un obbligo, ma una scelta consapevole e se non si spinge con forza verso l'obiettivo finale, mettendo in conto di dover effettuare qualche ragionevole mediazione, allora le dichiarazioni di intenti rimangono soltanto parole di circostanza. Il progetto dell'unità sindacale non può rimanere tale in eterno e bisogna avere il coraggio di dichiarare, con trasparenza, eventuali pregiudizi che non consentano l'avvio dell'unificazione.

Quanto all'ultrattività dei patti collettivi sottoscritti, ovvero alla prosecuzione senza interruzione di efficacia dell'accordo nazionale e di tutti i collegati istituti, non vi sono elementi giuridici che ne mettano in discussione la certezza assoluta; mentre la questione delle proprietà potrebbe essere risolta con la costituzione di una Fondazione Sna a cui donare il

patrimonio immobiliari, le attrezzature, i programmi informatici e quant'altro in uso al nostro Sindacato.

I RAPPORTI CON L'ISVAP

La scelta di condividere le prassi quotidiane con l'Unapass, si è estesa anche ai **rapporti con l'Isvap** che sono, al momento, improntati allo scambio costruttivo di idee nel tentativo di condividere le linee guida per la manutenzione del Regolamento n. 5 che tanti problemi sta provocando alle rappresentanze agenziali. Le procedure burocratiche vanno snellite al minimo anche perché, dopo due anni di applicazione delle norme regolamentari, risulta incomprensibile mantenere atteggiamenti punitivi nei confronti della nostra categoria.

Nessuno di noi si sottrae all'obbligo di trasparenza precontrattuale e di adeguatezza rispetto alle esigenze di sicurezza espresse dalla clientela, ma inondare il consumatore con fiumi carta non serve a renderlo maggiormente consapevole di quello che sta acquistando.

Un altro versante delle trattative con l'Isvap riguarda la collaborazione tra gli intermediari iscritti nelle diverse sezioni del Rui, prima fra tutte quella tra A ed A, circa la quale l'Istituto di Vigilanza si dice disponibile, a patto però che venga modificata la fonte primaria costituita dal Codice delle Assicurazioni private. Ebbene, lo Sna ha incaricato un importante Studio legale di Milano affinché elabori un parere *pro veritate* che dimostri come la cooperazione tra agenti nei rami danni sia possibile senza alcuna variazione codicistica e senza la necessità di ricorrere ad espedienti spericolati come l'iscrizione incrociata in sez. E dei propri intermediari di fiducia. Non c'è dubbio che la possibilità di scambiarsi contratti alla luce del sole, unitamente alla creazione di network plurimandatari potrebbe costituire una delle soluzioni concrete alle difficoltà incontrate dagli agenti nella collocazione degli affari e in particolare per coloro di essi che operano nelle regioni meridionali.

Nei mesi passati siamo anche intervenuti affinché l'Isvap nella stesura del Regolamento n. 33, ancora in fase di elaborazione, modifichi il testo posto a suo tempo in pubblica consultazione. La Comunità europea ha, infatti, raccomandato agli istituti di vigilanza nazionali di fissare le regole affinché le retribuzioni e le incentivazioni di manager e dirigenti, siano parametrati all'effettiva salute finanziaria dell'impresa. E ciò al fine di evitare che si rinnovi il malvezzo di elargire *stock option* milionarie anche quando l'azienda si trova in cattive acque

come nel caso della Lehman Brothers o della Enron. Un provvedimento più che condivisibile che non deve però interessare la remunerazione degli intermediari, disciplinata da patti collettivi di natura privatistica.

Abbiamo pertanto significato con fermezza che non saremo mai disposti ad accettare l'introduzione dello *jus variandi* ovvero della variabilità provvisoria e siamo stati rassicurati dall'Isvap che nel testo definitivo saranno cassati i passaggi riguardanti gli agenti.

L'ATTIVITÀ PATRONALE

Le attività patronali a sostegno dei Gruppi aziendali che lo hanno richiesto, hanno assorbito molta della nostra attività esterna rivolta al rapporto con le compagnie. Per citare i casi più significativi, diamo conto dell'intervento effettuato sul management di Allianz, la quale aveva diramato un programma di clusterizzazione che, a nostro avviso, avrebbe finito per discriminare le rappresentanze sulla base di parametri unilaterali quanto discutibili. Come dicevamo in precedenza, lasciar passare l'applicazione della disparità di trattamento sul piano economico, commerciale, tecnico, dei servizi, significherebbe fare piazza pulita di ogni principio solidaristico e quindi arrecherebbe un danno irreparabile al Sindacato. Abbiamo ricevuto dall'amministratore delegato di Allianz la rassicurazione che sarà data maggiore attenzione al rapporto con gli agenti, fornendo il miglior servizio personalizzato a ciascuno di essi. Tutto questo in collaborazione con l'Uia che continua peraltro a tenere sotto controllo la situazione e, ad oggi, non ci risultano comportamenti difformi rispetto agli accordi intercorsi.

Sul versante dei competitori telematici, in sintonia con il Gaa Generali, ci siamo interessati dell'iniziativa Genertel, subito stoppata, di collocare polizze Rcauto all'asta su eBay.

Stiamo inoltre monitorando il rilascio dei contratti di collaborazione da parte di GenyalLloyd, in quanto essi si collocano al di fuori delle norme Ana e quindi impediscono agli agenti che li sottoscrivono di ricevere alcuna garanzia e tutela. Forme spurie come quella di Genyal Plus e in precedenza di Tua Assicurazioni in franchising, mettono in pericolo la tenuta degli accordi collettivi e vanno, a nostro avviso, ostacolati in ogni modo. Anche mediante una campagna di informazione capillare rivolta soprattutto agli intermediari potenzialmente interessati a questi inaccettabili esperimenti professionali.

Degna di menzione è l'affermazione conseguita dai colleghi

Angelo Gregorio e Alfredo Vespaziani nelle controversie che li hanno visti opposti alle rispettive mandanti, per revoca *ad nutum* nel primo caso e giusta causa nel secondo. La definizione dei due lodi arbitrali con esito positivo per entrambi gli agenti, sta a dimostrare che non è sufficiente l'arroganza del potere per distruggere alte professionalità, anche se il danno morale ed economico non sarà mai risarcito.

Spesso le revoche sono state motivate da strategie intimidatorie delle compagnie nei confronti delle rispettive reti agenziali, volta a destabilizzare il canale professionale degli agenti di assicurazione, a favore dei canali diretti e degli intermediari non professionalizzati. Intimidazioni che vanno dai recessi *ad nutum* totalmente immotivati, alle revoche per presunte giuste cause, alle liberalizzazioni di portafogli imposte perentoriamente, pena la chiusura completa di innumerevoli sportelli agenziali, agli ostacoli di vario tipo volti a rendere impraticabile, di fatto, il libero svilupparsi del plurimandato.

Oggi, più di ieri, occorre riaffermare l'unità imprescindibile del Sindacato per continuare il percorso di tutela degli inviolabili diritti dei nostri colleghi e di promozione degli interessi della categoria, nella consapevolezza che dovremo far valere quotidianamente la legittimità del nostro essere professionisti ed imprenditori.

Solo attraverso una granitica compattezza potremo rivestire una posizione di forza nei confronti delle nostre controparti che ci consenta di essere i protagonisti del nostro destino.

LA SITUAZIONE ISCRITTI

Una doverosa riflessione va effettuata riguardo all'andamento degli iscritti.

Nello scorso 2009, il Sindacato ha registrato una flessione complessiva del numero di iscritti, nonostante l'incremento del numero di coloro che per la prima volta hanno fatto ingresso nella nostra Organizzazione (oltre 1.000).

I motivi di questo calo sono molteplici e prima di analizzarli con voi, desideriamo ringraziare il lavoro di fidelizzazione al Sindacato svolto, *in primis*, dai Presidenti Provinciali e dalla Commissione Territorio.

Il contesto nel quale vive la Categoria è caratterizzato da:

- una congenita crisi di redditività;
- fenomeni sempre più sviluppati di accorpamento delle agenzie;
- mancato ricambio generazionale degli agenti che vanno in quiescenza.

Il cumulo di queste cause è all'origine della contrazione degli associati, fenomeno che purtroppo trova un riscontro oggettivo, anche presso altre istituzioni (Isvap - Fondo Pensione).

Infatti il Sindacato presentava al 31.12.2008 un numero di iscritti pari a 8.398, mentre quello registrato al 31.12.2009 è di n. 7.727, con un calo dell'8%.

Il Rui, presentava un numero di iscritti (operativi e non) alla sezione A pari a 29.870 al 31.12.2008, mentre quello registrato al 31.12.2009 è di 28.845, con un calo del 3,5%.

Il Fondo Pensione Agenti presentava un numero di iscritti pari a 17.792 al 31.12.2008, mentre quello registrato al 31.12.2009 è di n. 17.505, con un calo del 2%.

Alla luce di queste analisi riteniamo che nel 2010, il Sindacato debba fare un importante sforzo organizzativo, coinvolgendo tutte le strutture sindacali e interne, per riportare alla nostra Istituzione tutti i colleghi allontanatisi, vuoi per difficoltà economiche o per calo dell'interesse verso le attività sindacali. Solo un Sindacato forte economicamente, indipendente e rispettato può portare avanti con energia e sicurezza presso le Istituzioni e le controparti, tutte le iniziative di difesa e di rappresentanza di una Categoria fondamentale nel comparto assicurativo e in genere nel sistema economico nazionale, quale quella degli Agenti di Assicurazione.

L'ATTIVITÀ DELLE COMMISSIONI

Ma veniamo ora all'attività svolta dalle commissioni, non senza rivolgere preventivamente il nostro sincero apprezzamento per la mole e la qualità del lavoro svolto.

AREA INTERNAZIONALE

L'impegno internazionale dello Sna si intensifica sempre di più. Oltre ai consueti incontri semestrali, a cui partecipano in quanto componenti del Consiglio Direttivo, **Jean François Mossino**, e del Comitato dei Direttori, il Direttore **Antonello Galdi**, lo staff dello Sna - dalla Direzione agli uffici competenti per l'area giuridica e fiscale - viene costantemente impegnato, durante l'anno, nel confronto tra i vari Paesi membri, tanto per ampliare in Europa la conoscenza delle differenti realtà, quanto per raccogliere suggerimenti e indicazioni in fase di revisione delle norme europee e delle nuove Direttive da diramare agli Stati membri.

L'attività più importante in questo senso, che ci vede impegnati dallo scorso anno, riguarda la revisione della Direttiva sull'intermediazione assicurativa (DIA o IMD); quella che potremmo definire essere la madre del nostro Codice delle Assicurazioni, all'origine di molti dei regolamenti che hanno reso difficile la vita degli intermediari di assicurazione italiani. Questa Direttiva, emanata nel 2002, è stata recepita in tempi diversi e in modo estremamente eterogeneo nei vari Paesi europei.

Ne è derivato un complesso lavoro di verifica da parte delle Autorità europee sul recepimento della Direttiva nei vari Paesi, tale da raccogliere anche elementi su cui fondare la revisione della stessa.

Pressante inoltre l'insistenza della Direzione Mercato e della Direzione Concorrenza di Bruxelles su nuove regole, più stringenti, in merito alla solvibilità, alle garanzie di sempre maggior tutela del consumatore, in particolare a partire dall'adeguatezza del prodotto, del consiglio e dell'offerta, oltre ad una quasi ossessionante esigenza di trasparenza delle remunerazioni (comprese le provvigioni agli intermediari).

Su questi temi ci si confronta durante incontri di due o tre giornate alla volta, a ritmi incalzati da un rigoroso rispetto dei tempi e degli orari, dove le 47 rappresentanze degli intermediari di 31 Paesi apportano il proprio contributo di informazioni, istanze e indicazioni, con l'obiettivo di elaborare una strategia comune per prendere posizione - tramite il Bipar - presso le varie Istituzioni preposte a livello europeo.

L'emissione della nuova Direttiva è prevista entro la fine del 2012 e seguirà la cd. procedura "Lamfalussy", con un minore spazio all'interpretazione e alle applicazioni "personalizzate" dei differenti Paesi.

Nel parlare della nuova DIA si fa spesso riferimento alle regole articolate e stringenti della MIFID, anche se i responsabili della DG Mercato ritengono che possa più facilmente influenzare le procedure inerenti gli adempimenti pre-contrattuali di prodotti vita e molto meno quelle dei rami danni.

Per evitare che prevalgano in maniera invasiva interessi, visioni ed abitudini dei Paesi nordici è fondamentale che si facciano sentire e valere quelli di altri che, tra l'altro, offrono all'economia assicurativa europea un elevato potenziale di sviluppo.

A questo proposito Sna è impegnato, insieme alle associazioni di intermediari assicurativi di altri Stati, nel sensibilizzare le proprie rappresentanze politiche nazionali in seno al Parlamento europeo. In novembre si è avuto un incontro specifico sulla nuova Direttiva; in gennaio si sono avuti incontri con alcuni Parlamentari in Italia; in questi primi giorni di febbraio altri incontri con alcuni nostri eurodeputati a Bruxelles, prima di una tavola rotonda organizzata proprio in Parlamento (la nostra seconda in poco più di un anno), allo scopo di promuovere l'immagine dell'intermediario assicurativo e sottolinearne il valore per l'equilibrio e lo sviluppo sociale ed economico di un Paese.

Continua la nostra attività finalizzata a farsi conoscere per farsi "riconoscere" dalle Istituzioni.

Sarà fondamentale anche il dibattito interno nel prossimo biennio, in particolare per decidere le posizioni che intendiamo assumere in Europa, valutando con attenzione che cosa difendere e cosa invece prepararsi ad accettare. Perché anche in questo contesto contano i pesi e contrappesi.

Ci attendono nuovamente confronti spinosi. Ad esempio sull'intenzione di ridurre il numero di categorie di intermediari alle iniziali due o tre classificazioni (peraltro recepite in molti Paesi): agenti, brokers, banche o compagnie (compresa la Posta).

Se questo passasse, in Italia verrebbe messo in discussione l'impianto normativo su cui si fonda il Rui, con il rischio di avere un'unica categoria di intermediari.

Di fronte a tale orientamento del legislatore europeo, lo Sna è più che attivo nel reperire il consenso delle rappresentanze degli altri Stati membri al fine di preservare la specificità, la professionalità e l'autonomia degli agenti di assicurazione.

Andrà fatta pure chiarezza sulla differenza che esiste tra un agente plurimandatario e un broker, in particolare quando si ipotizza che il cliente riconosca direttamente la commissione all'intermediario. Nei Paesi scandinavi ciò può essere corretto, visto che la distribuzione assicurativa passa totalmente dai brokers (non esistono agenti), che sono mandatari del proprio cliente e hanno titolo per farsi riconoscere un compenso per tale incarico.

Un agente è mandatario invece delle compagnie che rappresenta, per conto delle quali svolge peraltro un'elevata

quantità di mansioni gestionali ed amministrative, ed è pertanto naturale che venga remunerato dalle proprie mandanti.

L'impegno dello Sna si riverbera anche nelle Associazioni internazionali dei Gruppi Agenti degli stessi gruppi assicurativi (Axa, Allianz e presto Generali) e ci porta tre o quattro volte all'anno a tavoli intorno ai quali siedono le rappresentanze degli agenti mandatarie delle stesse compagnie in Italia, Francia, Germania, Spagna e Svizzera: le problematiche, le sfide, le difficoltà, i limiti operativi risultano gli stessi. Sembra che esista un'unica grande regia, unica per tutte le compagnie.

Quando si progettano nuove regole per la distribuzione dei prodotti e dei servizi assicurativi, chiedendo agli intermediari di ottemperare a una pluralità di norme che garantiscano al consumatore un livello di tutela elevato, è fondamentale promuovere e presidiare ogni azione che favorisca una maggiore apertura del mercato, evitando regimi di monopolio o di forte controllo da parte di un ridotto numero di gruppi assicurativi.

È tra tutte, l'attività più impegnativa che porta avanti il Sindacato Nazionale Agenti e il BIPAR in ambito internazionale.

COMMISSIONE RINNOVO ANA

Il lavoro della Commissione, presieduta da **Jean François Mossino**, è stato impostato sulla base delle indicazioni del Presidente e dell'Esecutivo Nazionale.

Il primo obiettivo è stato quello di raccogliere elementi da un ampio confronto interno allo Sna per verificare che cosa possa oggi essere utile pattuire a tutela e nell'interesse di un agente di assicurazione, che esercita in un mercato e in un quadro normativo profondamente cambiato rispetto al 2003.

Basti solo pensare che oggi ogni agente è libero da vincoli di esclusiva di mandato.

Il lavoro è proseguito in due distinte direzioni.

La prima, che ripercorre l'attuale Accordo, analizzando ogni singolo articolo.

Le domande guida sono: che cosa sarebbe opportuno cambiare? Perché? In che modo proporre una variante? Che cosa sarebbe opportuno abrogare? Per quali ragioni? Che cosa invece sarebbe opportuno aggiungere? Perché? In che modo?

La seconda è più impegnativa: tenta di percorrere una strada che immagina un nuovo tipo di Accordo, prendendo spunto

anche dal modo in cui si regolamentano i rapporti tra agenti e compagnie in altri Paesi europei, cercando inoltre di considerare l'evoluzione dell'attuale quadro di riferimento, normativo e di mercato.

Ovviamente il frutto della ricerca e le proposte conseguenti verranno sottoposte al vaglio dell'Esecutivo Nazionale e, se del caso, degli Organi statutari preposti; per integrarsi poi con l'analoga commissione dell'Unapass, prima di iniziare le trattative con l'Ania.

In questa fase, come dicevamo in precedenza, anche la relazione con l'Associazione delle Imprese prevede sessioni di studio e approfondimento di temi specifici, tra i quali importanti istituti dell'attuale Accordo.

La Commissione auspica che il Congresso esprima proposte utili ai lavori in atto, così come raccoglierà volentieri ogni successiva indicazione pervenga alla Segreteria del nostro Sindacato su questo importante tema di interesse collettivo.

AREA LEGALE/TERRITORIO

L'attività dell'Area Legale/Territorio, affidata alla responsabilità di **Alfonso Peccio**, ha visto una continua impegnativa assistenza ai colleghi sia con pareri scritti che verbali, nonché incontri in sede, al fine di risolvere le numerose problematiche che, via via, vengono sottoposte. Da questo punto di vista segnaliamo che è stato ampiamente superato il numero dei cento sinistri attivati sulla polizza di protezione legale presso l'Arag (che ha coperto, oltretutto le controversie contro le proprie mandanti, anche quelle contro subagenti, produttori e dipendenti d'agenzia). Altrettanto impegnativa e fondamentale è stata l'opera della Commissione Territorio nell'assistere in loco i colleghi alle prese con le operazioni di riconsegna agenziale. Funzione sempre più apprezzata dai nostri iscritti che avvertono di non essere lasciati soli dall'istituzione sindacale in un momento che, per certi versi, può anche essere traumatico per le proprie sorti professionali.

Tra le principali novità normative di questo anno, va segnalato il Provvedimento Isvap n. 2720 del 2 luglio 2009 che ha apportato alcune modifiche all'impianto del Regolamento Isvap n. 5/2006.

In sintesi, citiamo le principali novità intervenute:

- è stato previsto un esame esclusivamente scritto per

iscriversi in sezione A del Rui per quei soggetti già iscritti in sezione E da almeno 3 anni ed è stata introdotta una nuova modulistica per le domande di iscrizione, cancellazione, reiscrizione e passaggio di sezione;

- è stato abolito il precedente modello 5B che riguardava il conferimento e la cessazione dei rapporti ed è stato introdotto il modello 5bis per l'interruzione di rapporto di collaborazione con soggetto in sezione E. L'istruttoria per l'iscrizione di soggetto già presente in sezione E è stata inoltre ridotta a 45 giorni;

- si sono introdotte delle semplificazioni per gli adempimenti relativi alle polizze collettive ed in tema di conservazione della documentazione, eliminando l'obbligo di comunicazione del luogo di conservazione di quest'ultima;

- alcuni termini sono stati prolungati: 20 giorni per la variazione degli elementi informativi resi in sede di iscrizione e medesimo termine è stato fissato per la comunicazione dell'inizio del periodo di inoperatività; il termine per il versamento sul conto separato è stato innalzato a 10 giorni e ciò può avvenire al netto delle provvigioni, se consentito dalla compagnia;

- è stato innalzato a 750 euro il pagamento in contanti nei rami danni e sono state apportate modifiche nelle modalità di consegna e relativo aggiornamento dei modelli 7A e 7B;

- è stato eliminato l'obbligo formativo periodico per gli iscritti inoperativi, salvo determinati limiti temporali ed escluso il medesimo obbligo per particolari impedimenti (gravidanza, parto, grave malattia e infortunio).

Il provvedimento introduce anche una particolare modalità di esercizio dell'attività nell'attesa del conferimento dell'incarico da parte della compagnia ad altro intermediario.

Infine sono stati adeguati i massimali per la polizza Rc professionale ed introdotte alcune modifiche al regime sanzionatorio.

Sono poi state chiarite alcune questioni relative alla fideiussione che sostituisce gli obblighi relativi al conto separato, ovvero la necessità che la stessa sia a prima richiesta e che sia calcolata sui premi al netto degli oneri fiscali.

Proprio a tale riguardo l'Area Legale del Sindacato ha provveduto di recente ad aggiornare, ai sensi della

convenzione stipulata con la Banca IntesaSanPaolo, il testo della fideiussione a prima richiesta che sostituisce il conto separato, adeguandolo alle nuove indicazioni normative e già predisposto per la possibilità di stipula di un'unica fideiussione per gli agenti plurimandatari. Su questo versante anche il Monte di Paschi di Siena uscirà con un analogo testo di fideiussione.

Altro argomento degno di nota è l'intervento dell'Area Legale sulla valutazione e predisposizione delle relative osservazioni all'Istituto di vigilanza in merito agli schemi di Regolamento che l'Isvap ha diramato in pubblica consultazione.

Di particolare rilievo consideriamo le osservazioni effettuate al documento di consultazione n. 33/2009 concernente le politiche remunerative delle imprese.

A tal riguardo, come già menzionato nella parte politica della relazione, abbiamo espressamente chiesto l'abrogazione dell'articolo 21 relativo al proposto obbligo di sottoporre i compensi provvigionali degli intermediari a revisione periodica da parte delle compagnie.

Abbiamo inoltre inviato all'Istituto di vigilanza le osservazioni al documento di consultazione n. 34/2009 (in realtà in seconda pubblica consultazione dopo quella del novembre 2007) concernente la disciplina degli obblighi di informazione e della pubblicità dei prodotti assicurativi. Su questa materia abbiamo proposto la modifica dell'articolo 42 comma 2, nel senso di escludere dalla preventiva autorizzazione delle imprese preponenti i messaggi pubblicitari predisposti autonomamente dagli intermediari.

Proprio di recente l'Isvap ha, poi, ricevuto dal Sindacato le osservazioni sullo schema di regolamento n. 36/2009 riguardante la promozione e il collocamento a distanza dei contratti assicurativi ed in tal caso abbiamo provveduto a segnalare opportune modifiche riguardo l'ambito di applicazione delle disposizioni stesse; l'utilizzo dei call center, gli obblighi di formazione e aggiornamento degli addetti di questi ultimi, nonché del soggetto titolare del call center esterno all'impresa; la disciplina del collocamento mediante telefonia vocale.

Citiamo anche la segnalazione effettuata all'Isvap in relazione al Provvedimento n. 2743 del 27 ottobre 2009 sulla predisposizione del rapporto annuale per il controllo delle reti

distributive, ribadendo la necessaria autonomia dei rapporti contrattuali vigenti tra imprese ed agenti, con particolare riguardo alle agenzie plurimandatarie.

Altro argomento non meno importante che ha coinvolto l'Area Legale, riguarda le pronunce giudiziali favorevoli alla categoria a seguito di recessi delle Compagnie per pretesa giusta causa. A tal proposito citiamo il dispositivo della Sentenza della Corte d'appello di Ancona dell'ottobre 2009 che ha sancito l'assoluta insussistenza della giusta causa di recesso che la compagnia Milano Assicurazioni aveva effettuato nel gennaio 2002 all'allora Presidente Provinciale Sna del luogo. La Compagnia è stata peraltro condannata a rifondere, oltre alle altre somme dovute, anche i due terzi delle spese legali di entrambi i gradi di giudizio.

CENTRO STUDI E RICERCHE

Con l'edizione 2009 del programma di ricerca "*L'evoluzione delle agenzie di assicurazione*" il Centro Studi e Ricerche SNA, affidato alla responsabilità di **Filippo Guttadauro**, e Iama Consulting, hanno proseguito il monitoraggio permanente del panorama distributivo iniziato nel corso del 2005/2006.

Durante l'anno, attraverso la collaborazione dei Presidenti Provinciali e dei Presidenti dei Gruppi Agenti - che ringraziamo vivamente per il loro fattivo apporto - sono state svolte due indagini che hanno visto la partecipazione complessiva di circa 1.500 agenti:

1. Gli agenti plurimandatari - Indagine sui modelli organizzativi, i fattori e le motivazioni di scelta di un mandato, la gestione dell'offerta multimarca;
2. Indagine sui comportamenti futuri degli agenti- L'orientamento al plurimandato e la valutazione dell'offerta delle compagnie.

Diversi i temi che sono emersi dalle attività 2009, tra i quali segnaliamo la crisi di redditività delle agenzie, a conferma di quanto già detto in precedenza; la limitata espansione del plurimandato; la forte criticità espressa dagli agenti nei servizi resi dalle compagnie agli intermediari.

Evidenziamo in particolare come la ricerca abbia messo in luce che, in uno scenario nel quale si sviluppa l'intermediazione indipendente e gli agenti interpretano il proprio ruolo in ottica imprenditoriale, cresce la spinta verso la creazione di consorzi, di società consortili e di cooperative fra agenti. Lo scopo di

queste forme aggregative è quello di fornire servizi agli associati, erogare formazione imprenditoriale e permettere l'ampliamento del catalogo prodotti e della gamma di offerte a disposizione dell'agenzia. Gli agenti intervistati, dal loro canto, si aspettano di ricevere la fornitura di supporti informatici a basso costo e l'acquisizione di nuovi mandati.

Altro dato significativo, il 56% degli intervistati dichiara di essere al corrente dell'esistenza di network, ma di non avere contatti con alcuno di essi.

L'atteggiamento dell'Isvap, di contro, è interlocutorio soprattutto perché le forme orizzontali di distribuzione plurimarca non sono ancora sufficientemente conosciute e provocano istintiva diffidenza nell'Istituto di vigilanza che manifesta, anche in questo caso, la sua natura marcatamente burocratica.

Per una più approfondita analisi dei dati raccolti, rimandiamo alla lettura del dossier pubblicato nel numero gennaio-febbraio della nostra rivista L'Agente di Assicurazione contenuta nella cartella del Congresso.

Il Centro Studi e Ricerche SNA e Iama Consulting organizzeranno a breve una conferenza stampa, nel corso della quale esporre alle testate generaliste e di settore i contenuti del dossier, che sarà oggetto di presentazione anche durante il Road Show di Assicura, edizione 2010.

Il valore strategico della formazione di base

Per lo SNA e in particolare per il nuovo gruppo dirigente, la formazione dei colleghi che operano nel territorio è parte fondamentale della propria azione organizzativa. I nuovi scenari del mercato possono infatti essere affrontati soltanto potendo contare sulla preparazione di coloro che svolgono concretamente l'azione sindacale.

Le **Giornate formative**, organizzate dal Centro Studi e Ricerche in collaborazione con le Commissioni Territorio, Formazione, Comunicazione, Statuto, hanno quindi lo scopo di sviluppare le competenze degli Esecutivi provinciali del Sindacato nella gestione delle Sezioni loro affidate, come richiesto da una moderna organizzazione di rappresentanza.

Si tratta di un'attività innovativa, quanto strategica, sulla quale basare la selezione, la promozione e il ricambio delle dirigenze sindacali e associative future, che è stata molto apprezzata dai partecipanti ai primi due incontri di Venezia e di Barletta.

La formazione di base, concentrando l'attenzione soprattutto sui processi identitari, si pone l'obiettivo di migliorare il

funzionamento della macchina organizzativa e di favorire il collegamento tra le strutture centrali e quelle periferica.

Il recupero degli insegnamenti fondamentali del Sindacato e la loro coniugazione con le esperienze quotidiane dei colleghi, sono la ricetta giusta per garantire insieme la continuità e il ricambio dei quadri dirigenziali, in una prospettiva di crescita permanente.

AREA RINNOVO CCNL DEI DIPENDENTI

Hanno preso avvio, nel mese di novembre, gli incontri tra la Commissione lavoro e rinnovo CCNL, sotto la responsabilità di **Filippo Guttadauro**, con le OO.SS. dei dipendenti di agenzia per il rinnovo del Contratto nazionale di lavoro scaduto il 31/12/2008.

Occorre preliminarmente dire che tutta la piattaforma, già pervenuta nel mese di gennaio 2009, non può essere considerata ricevibile, in quanto oltre a cadere in un momento di grandi difficoltà per la categoria, rispetto alle trasformazioni in atto del mercato della distribuzione assicurativa, tende in modo surrettizio a richieste di tipo economico.

Anche in questo caso e in particolare in questo confronto, è doveroso fare una disamina precisa di cosa sta diventando il comparto. Le continue richieste, da parte delle mandanti, di chiusura o accorpamento, il permanere della perdita di redditività, sono aspetti che anche le OO.SS. non possono non avere presenti durante la trattativa.

Non è pensabile, in una fase come l'attuale, un ritorno al passato con automatismi negli scatti di qualifica ed incrementi economici non giustificabili.

Le difficoltà affrontate dalla categoria portano inevitabilmente a far slittare ulteriormente, almeno per tutto il 2010, la parte normativa.

Riteniamo che occorra fare uno sforzo per presentare noi, come parte datoriale, un accordo che preveda un modello di rapporto con i nostri dipendenti più snello e pronto a recepire le novità della distribuzione, che certamente non tarderanno ad arrivare anche dall'Europa.

In questa fase di avvio della contrattazione, è questa la posizione assunta dal Sindacato e condivisa dai colleghi dell'Unapass.

Un capitolo a parte merita la Cassa malattia, così fondamentale per noi agenti e per i nostri dipendenti. Il ritardo di questi ultimi anni è da imputare alle lungaggini burocratiche dell'Inps, che non ha mai attribuito un codice di versamento

sul DM10. Nel frattempo è cambiata la normativa e pertanto, pur restando l'Istituto Nazionale di Previdenza l'ente erogatore della Cassa malattia, l'esazione dei contributi sarà di competenza dell'Agenzia delle Entrate. Tra i due suddetti Enti, infatti, è imminente la stipula di una convenzione per la riscossione delle contribuzioni in oggetto.

In questa nuova situazione le rappresentanze di Sna e Unapass stanno a loro volta procedendo alla stipula di una nuova convenzione con l'Inps, per l'attribuzione del codice di versamento su F24.

AREA MEZZOGIORNO

Focus regionali

La Commissione, affidata alla responsabilità di **Vincenzo Gatto**, ha costituito per ogni regione dell'Area Mezzogiorno dei Focus regionali, vale a dire dei centri di costante verifica - definiti "Agenzie" - di quanto operato dalle Compagnie.

Ogni "Agenzia" ha, quale responsabile, un componente della Commissione che a sua volta sceglie chi lo deve coadiuvare.

L'obiettivo dei Focus è quello di stabilire un osservatorio permanente su scorpori, revoche, accorpamenti, politiche assuntive e tariffarie adottate dalle compagnie che operano nel Mezzogiorno.

Interventi su Istituzioni

Tra le attività messe in atto, spicca l'invio di lettere alle Prefetture, ai Governatori regionali, ai vari politici di riferimento, alle associazioni consumeristiche locali, con l'intento di sensibilizzare i destinatari sulle reali difficoltà in cui si trovano ad operare le agenzie di assicurazione nel Meridione d'Italia e sui pericoli - ben noti agli Agenti - che la distribuzione assicurativa corre a causa della criminalità organizzata e occasionale che su tali difficoltà trova terreno fertile per prosperare. A seguito di tale invio si sono già avuti i primi incontri fra le rappresentanze provinciali dello Sna con i Prefetti di Palermo e Foggia che si sono impegnati a riportare i temi trattati nelle sedi opportune locali e nazionali.

Va precisato a questo proposito che Sna e Unapass nel mese di dicembre hanno inviato un documento congiunto alle istituzioni di settore, ai ministeri competenti, alle associazioni consumeristiche e all'associazione delle imprese, allo scopo di denunciare la situazione assicurativa del Mezzogiorno e di richiedere la costituzione di un tavolo di dibattito dedicato a individuare le possibili soluzioni.

Il primo significativo risultato non ha tardato a concretizzarsi, dato che il 28 gennaio scorso siamo stati uditi insieme all'Unapass dalla VI Commissione Finanze del Senato, incaricata dal Parlamento di avviare un ciclo di audizioni pubbliche alle quali saranno chiamate anche Isvap e Ania.

Riteniamo che questa pressione concentrata centrale e locale non consentirà più ad alcuno di chiudere gli occhi e di far finta che il problema non esista. La materia è complessa perché coinvolge tanti piani istituzionali, ma riteniamo che la strada intrapresa sia finalmente quella giusta.

Comunicazione a Stampa locale

In sintonia con l'area comunicazione e stampa, è stata avviata una diffusa azione nei confronti della stampa locale con l'intento di far riportare – come in realtà è già avvenuto – articoli di denuncia avverso quelle Compagnie che operano una politica discriminatoria sul territorio nazionale, nonché per evidenziare la precarietà dei posti di lavoro in atto nelle Agenzie del Meridione d'Italia.

Prosegue, nel frattempo, il monitoraggio dei sinistri, delle modalità adottate nel loro pagamento e di quant'altro utile per la verifica di come la sinistralità, la frequenza e l'ammontare dei risarcimenti, vengano influenzati dalla non adeguata attività liquidativa delle compagnie.

AREA COMUNICAZIONE E STAMPA

La Commissione Comunicazione e Stampa, è stata affidata a **Roberto Bianchi** ed è composta da colleghi di comprovata esperienza cui si sono aggiunti, data la mole di lavoro svolto nell'arco dell'anno, numerosi redattori che hanno accolto la proposta di condividere la passione del comunicare sindacale.

Nella convinzione che la comunicazione sia strategica per un'associazione di categoria come lo SNA, il Cdr ha migliorato "L'Agente di Assicurazione" numero dopo numero, fino a renderlo assimilabile alle più qualificate riviste di settore.

Fornita una impostazione grafica professionale e più ricca di immagini, adottata una struttura "giornalistica" nella gestione della redazione che è composta da quasi venti collaboratori distribuiti su tutto il territorio nazionale, dedicata grande attenzione ai contenuti con l'inserimento di alcune rubriche fisse come la pagina internazionale e la sezione tecnica, il nostro periodico ha cambiato volto.

La collaborazione con le associazioni consumeristiche e con Uea ci permette inoltre di avere un confronto e una visione più ampi su specifici problemi.

All'*house organ* si è aggiunta ben presto la Newsletter, uno strumento di comunicazione snello e veloce che ci consente di seguire l'attualità. Alcune informazioni hanno infatti la necessità di essere diffuse tempestivamente e non possono sottostare ai tempi, necessariamente lunghi, della nostra rivista bimestrale.

Attraverso questo mezzo di informazione, distribuito tramite posta elettronica, siamo in grado di comunicare rapidamente, di informare sulle attività degli organismi del Sindacato, di aggiornare il calendario degli appuntamenti, degli incontri, delle iniziative, delle attività dello SNA.

Consolidata la collaborazione editoriale con Italia Oggi, numerose sono le riviste, specializzate e non, che sempre più frequentemente sollecitano nostri contributi su specifici argomenti. Collaboriamo stabilmente con Assicura, Advisor, Il Giornale delle Assicurazioni, all'interno delle quali stiamo allestendo delle rubriche fisse, con Ads che riprende con cadenza pressoché settimanale le tesi sindacali e con Assinews, dalla quale non ci separa più il muro di reciproca diffidenza del passato.

Ma mancava ancora qualcosa alla nostra comunicazione: la capacità di arrivare nelle redazioni dei grandi giornali nazionali e della stampa locale. Tutti sappiamo come la lobby delle compagnie abbia impedito, in passato, che i giornali si occupassero dei problemi della categoria. Oggi, grazie al lavoro paziente della Commissione e alle collaborazioni spot con agenzie specializzate che curano le *media relations* con gli ambienti giornalistici dei grandi quotidiani nazionali, il Sindacato ha ricevuto una visibilità senza precedenti.

Ma l'informazione, in Italia, è fatta anche da centinaia di testate locali, sempre alla ricerca di notizie fresche che abbiano forte impatto sull'interesse del lettore. Per questo abbiamo chiesto ai Presidenti provinciali e ai Presidenti di Gruppo di indicare i rappresentanti territoriali della comunicazione, che avranno proprio il compito di curare le relazioni personali con i redattori dei giornali locali. Ciò consentirà di raggiungere il consumatore più di quanto non sia possibile fare con qualsiasi testata di rilievo nazionale.

Abbiamo anche sottoscritto con una società leader nella gestione delle banche dati del settore, una convenzione che ci fornisce l'accesso agli indirizzi di posta elettronica di tutti i giornalisti che operano nel nostro Paese. Utilizzando questo canale stiamo sistematicamente arrivando sui desktop di quasi 2.000 giornalisti. Lo abbiamo fatto per la chiusura delle agenzie Groupama, per lo sciopero indetto a sostegno degli agenti Ugf divisione Aurora, per le pressioni da noi esercitate sulle istituzioni in ordine alla questione meridionale, per questioni di rilevanza sociale come la Rcauto, per le iniziative locali adottate dalle diverse provinciali in tema di formazione e di prevenzione stradale.

Abbiamo ricevuto numerosi riscontri e ora manca l'ulteriore tassello del complesso puzzle comunicativo che stiamo realizzando, costituito dalla rassegna stampa professionale. Concluso il necessario iter preparatorio e di studio condotto in collaborazione con un partner a sua volta leader del settore, siamo ora nella condizione di mettere a disposizione di tutti gli iscritti una selezione ragionata degli articoli che compaiono su tutte le testate nazionali. Allo scopo di contenere i costi entro limiti pressoché simbolici, stiamo peraltro coinvolgendo i Gruppi agenti interessati, affinché anche i loro associati possano beneficiare del nuovo servizio informativo.

La Commissione si è inoltre occupata dall'organizzazione di alcuni eventi come il Road Show 2009, il Forum delle assicurazioni di Assicura, il Convegno nazionale che si terrà oggi pomeriggio in collaborazione con Unapass ed Uea. Come abbiamo già detto in precedenza, partecipa inoltre al programma delle Conferenze formative di base, contribuendo a fornire interessanti spunti sulle metodologie di comunicazione. Più in generale, si impegna attivamente a fornire la necessaria amplificazione a tutte le iniziative sindacali. E dal momento che queste non mancano, sta già lavorando ad altri appuntamenti di portata nazionale e provinciale di cui presto vi daremo notizia.

AREA FISCALE

Il settore fiscale, sotto la responsabilità di **Emilio Gaeta**, nell'anno 2009 è stato interessato principalmente dalle attività di monitoraggio della situazione di crisi, con le conseguenti operazioni di raccolta materiale condotta in modo coordinato con la Confcommercio. Obiettivo ultimo di tale attività è quello

di contribuire alla formulazione di strumenti matematico-statistici per la dichiarazione dei redditi - studi di settore - più rispondenti alle necessità della categoria.

Oltre alla consueta e corposa predisposizione di circolari sulle novità e problematiche che interessano gli agenti di assicurazione - tutte disponibili sul sito del Sindacato area riservata sezione fisco - è continuata l'attività di assistenza diretta e personalizzata dei colleghi che hanno interessato gli uffici di Milano.

La commissione fiscale ha anche predisposto un progetto di schema contabile semplificato, utilizzabile dalle sezioni provinciali, per permettere allo Sna nazionale di allinearsi alle disposizioni fiscali previste per gli enti non commerciali. Il censimento promosso dagli uffici finanziari comporterà, infatti, la rendicontazione in un unico fondo omnicomprensivo delle risultanze contabili di tutti gli organi del Sindacato, compresi quelli periferici.

AREA SERVIZI AGLI ISCRITTI

Polizza RCT/O e Professionale

La Commissione, per la quale ha delega **Angelo Gregorio**, ha lavorato con impegno al rinnovo della convenzione RC Professionale - RCT & RCO - Infedeltà, per l'anno 2010, prevedendo una riduzione fino al 10% dei premi precedentemente concordati e con la possibilità di avere due opzioni per il massimale RCP e l'opzione (scontata e ridotta) della garanzia infedeltà valida per tutta la filiera dell'agenzia.

Fra i considerevoli vantaggi, va annoverata la possibilità di stipula a prescindere dal numero delle imprese rappresentate, l'impossibilità di disdetta della garanzia in caso di sinistro, la previsione di un'assistenza personalizzata soprattutto nella fase dei sinistri.

Inoltre va evidenziato che la tassazione RCP avviene sulle provvigioni (comprese quelle vita) con tasso a scalare, mentre quella Infedeltà (valida solo per gli iscritti Sna) è fissa su due opzioni predefinite.

Infine è espressamente prevista la diversificazione di interpretazione tra data di denuncia e data di accadimento per evitare quelle difficoltà creatisi a qualche collega in fase di risarcimento del danno.

Polizza Tutela Legale

A decorrere dal 1° gennaio 2010 è stata rimodulata la garanzia Tutela Legale con Arag e sono state inserite una serie di garanzie, di sicuro interesse, che coprono alcuni rischi, come

ad esempio la difesa amministrativa in caso controversie con l'Isvap. La stessa copertura è stata ulteriormente affinata con garanzie di sicuro interesse per gli iscritti e con modalità di comunicazione per accrescere la fidelizzazione fra gli associati.

Camere di Commercio

Si è cominciato a partecipare, come Istituzione Sna, al rinnovo dei consigli camerali e si stanno studiando idonee formule di apparentamento per garantire un'adeguata visibilità della nostra Associazione con accordi che di volta in volta saranno comunicati ai Presidenti provinciali. A tal proposito sono in corso contatti con i vertici della Confcommercio per verificare la percorribilità dell'apparentamento e, di conseguenza, impostare la domanda per le prossime elezioni camerali.

Consorzio Fidi

E' allo studio della Commissione un progetto "autonomo" per la costituzione di un Consorzio Fidi di Settore e, nel contempo, la valutazione di ipotesi di convenzioni *ad hoc* di carattere regionale con alcuni Consorzi Fidi già operanti di altre importanti Associazioni.

Analogamente sono in corso contatti con i vertici della Confcommercio con i quali valutare l'opportunità di percorrere insieme la strada del Cofidi di Settore, senza tralasciare altre possibilità di Consorzi di varia natura a livello locale.

Fondo Interprofessionale

Del Fondo interprofessionale FOR.TE. parleremo più diffusamente con riferimento all'Area Formazione. Con la Confcommercio si sta valutando la possibilità, a fronte dell'adesione del Sindacato al Fondo, di avere un'adeguata presenza politica Sna nel Consiglio di Amministrazione di FOR.TE., la cui rielezione è prevista nel primo trimestre 2010. Dopo la fuoriuscita di Ania e Abi, si presenterà una favorevole opportunità per una nostra eventuale presenza.

Accordi Bancari

E' stato definito l'accordo con Banca Intesa che prevede anche il rilascio della fidejussione, ai sensi dell'art. 117 del Codice delle Assicurazioni private, adeguata alle ultime disposizioni Isvap. La principale novità è costituita dalla possibilità di stipulare un'unica fidejussione per più mandanti.

Analogamente è in corso di rivisitazione la convenzione con il Monte dei Paschi di Siena, anche in questo caso per la stipula

della fideiussione con le stesse caratteristiche di quelle già prevista da Intesa Sanpaolo.

Convenzioni

La Commissione ha creato un Gruppo di lavoro che sta preparando una carta "Servizi Sna" dotata di chip elettronico sul quale caricare le convenzioni che, a loro volta, saranno assistite, 24 ore su 24, da una centrale operativa pronta a fornire tutte le indicazioni necessarie.

AREA INFORMATICA

La Commissione, presieduta da **Francesco Saporito**, considera utile mettere in collegamento tutti i siti internet, definendo con i Presidenti provinciali un progetto condiviso di comunicazione on line tra le varie strutture del Sindacato.

Consapevole della sostanziale delega fornita finora alle imprese in tema di Information Technology, la commissione intende predisporre un questionario, da somministrare ai referenti informatici dei Gruppi agenti, atto a mappare le diverse esperienze in corso e a costituire una banca dati di comune utilità.

L'attesa è quella di definire uno standard informatico delle agenzie di assicurazione con l'obiettivo di favorire la conoscenza dei costi gestionali delle agenzie e nel contempo di semplificare la scelta degli agenti di optare per il plurimandato. L'iniziativa dovrebbe poi sfociare in un convegno rivolto a divulgare i risultati del lavoro svolto.

I processi di innovazione e di applicazione dei nuovi modelli di gestione e comunicazione devono coinvolgere, inoltre, tutta la struttura sindacale. Pertanto sarà cura della Commissione, di concerto con la direzione Sna, avviare un progetto di innovazione, utilizzando tutte le tecnologie possibili ed economicamente compatibili (video e audio conferenza, rete informatica Sna) con la ferma volontà di rendere più efficiente ed efficace il lavoro di tutta l'organizzazione del Sindacato (struttura sindacale, Esecutivo Nazionale, Commissioni di lavoro, ecc.).

AREA STATUTO

La Commissione Statuto, sotto la guida di **Luciana Fancellu**, sta lavorando speditamente.

L'ossatura del nuovo Statuto è stata predisposta ed ora i componenti stanno analizzando le varie competenze degli organi statutari.

Nel corso dei lavori è emersa, quale linea guida, l'opportunità di coniugare la salvaguardia del principio democratico e di garantire la rappresentatività di tutte le linee di pensiero congressuali, con l'intento di favorire il confronto dialettico e la maggior coesione tra gli iscritti al Sindacato.

Il nuovo Statuto sarà snello e adeguato ad un'associazione moderna, ad un'organizzazione efficiente e ai cambiamenti della Categoria.

AREA VERIFICA MANDATI E ACCORDI INTEGRATIVI

Dall'insediamento della Commissione, presieduta da **Luciana Fancellu**, sono stati esaminati numerosi mandati agenziali di diverse Compagnie.

Purtroppo si è riscontrato che, in molti casi, vengono riproposti gli stessi mandati sui quali il Sindacato aveva già fatto rilevare numerose criticità. Si evince chiaramente che non sono state recepite le indicazioni suggerite dalla Commissione o, in qualche caso, se ne è tenuto conto solo marginalmente.

Tra l'altro, di norma il Sindacato non ha notizia dell'esito della vicenda e solo raramente viene messo a conoscenza, da parte di chi ha posto il parere, della sua decisione di aver firmato o meno il mandato.

Ciò nonostante, invitiamo tutti i colleghi a sottoporre sempre al Sindacato i mandati per la preventiva verifica, perché solo in questo modo si ha la possibilità di analizzare compiutamente il contenuto delle condizioni contrattuali - sempre più spesso lesive dei diritti degli agenti - e, conseguentemente, di favorire la loro tutela, difendendoli dalle conseguenze negative che potrebbero derivare dalla sottoscrizione di clausole penalizzanti.

A questo proposito, infatti, segnaliamo che già in due occasioni la Commissione ha riscontrato il consapevole intento, da parte di alcune compagnie, di sottrarre il rapporto tra le parti alla disciplina codicistica e contrattualistica in materia assicurativa, pur trattandosi di mandati aventi ad oggetto l'attività di distribuzione di prodotti assicurativi mediante l'utilizzo di intermediari professionisti iscritti alla sez. A) del Rui, per inquadrarlo in un rapporto di generica collaborazione.

Motivo di per sé sufficiente per considerare tali accordi inaccettabili, perché al di fuori della disciplina giuridica che garantisce e tutela i diritti faticosamente acquisiti in tanti anni di battaglie sindacali dagli agenti.

AREA TECNICA

L'Area tecnica, guidata da **Livio Selvaggio**, si compone al suo interno di tre Commissioni.

In ambito Rcauto, l'impegno della Commissione si è rivolto all'organizzazione dell'oggetto del convegno pomeridiano dal titolo "Non solo prezzo – La trasparenza possibili nella Rcauto". Altra attività della Commissione è la ricerca in ambito europeo delle scelte adottate nel settore e ciò sarà di ausilio alla Commissione Mezzogiorno, in quanto fornirà approfondimenti tecnici sulle esperienze, le soluzioni, le criticità già affrontate all'estero, ad esempio in tema di *bad company*.

Per quanto attiene la Commissione rami danni, è stato avviato uno studio sulla vendita diretta e attraverso canali alternativi (banche/poste) di prodotti non auto che dovrebbero per ora essere standardizzati secondo la normativa vigente, individuando un'analisi tecnica ed una comparazione con le coperture proposte dalla rete tradizionale.

I Componenti della Commissione vita-previdenza hanno avviato una fase di raccolta di documentazione finalizzata all'analisi delle caratteristiche, con i relativi contenuti tecnici, dei più diffusi prodotti offerti sul mercato, con attenzione al confronto dei prodotti offerti tramite canali di vendita diretta, postale, bancaria.

Non è stata, inoltre, sottovalutata la problematica relativa alla "redditività delle agenzie" nel settore vita e previdenza, analizzando l'impatto del rapporto costi benefici del ramo vita/previdenza rispetto al totale del portafoglio.

AREA FORMAZIONE

Per la prima volta il Sindacato, grazie all'ottimo lavoro della Commissione Formazione, presieduta da **Claudio Demozzi**, ha offerto agli agenti e ai loro collaboratori l'opportunità di partecipare ad una sessione formativa on-line, in videoconferenza, attraverso un accordo temporaneo con la società specializzata Assilearning. Le lezioni dei docenti, così come gli interventi dello stesso Demozzi, di Alfonso Peccio e di Domenico Fumagalli, in tale ambito, sono risultati particolarmente graditi. Numerosi colleghi hanno inviato messaggi di apprezzamento, anche per aver avuto la possibilità di sperimentare gratuitamente una nuova soluzione tecnologica.

Inoltre la Commissione, dopo un primo lavoro di monitoraggio delle iniziative territoriali e di predisposizione di un piano di

intervento in ambito nazionale, ha ricevuto il via-libera per completare il progetto FOR.TE. A breve il Sindacato potrà così presentare la richiesta di finanziamento del programma formativo nazionale, finanziato dal Fondo Interprofessionale FOR.TE., che potrà permettere a tutti gli Agenti interessati, iscritti SNA, di formare i propri dipendenti, gratuitamente e in modo adeguato.

La particolarità del progetto, per espresso desiderio della Commissione, è che nella sua realizzazione saranno coinvolti gli Esecutivi provinciali ed i Coordinamenti regionali, nel pieno rispetto delle specifiche autonomie e realtà locali.

Formazione quindi non calata dall'alto, ma quale elemento di interscambio e collaborazione tra vertice ed organizzazione periferica del Sindacato.

La sinergia con Fondo FOR.TE., se si dimostrerà funzionale agli interessi della Categoria, potrà permettere al Sindacato di offrire in futuro ulteriori servizi agli iscritti, sempre in forma gratuita.

Ricordiamo, ancora, che la Commissione Formazione, in sinergia con il Centro Studi e le Commissioni Comunicazione, Territorio e Statuto ha dato vita al progetto delle conferenze formative rivolte ai quadri sindacali, che si stanno svolgendo proprio in questo periodo e che tanto consenso stanno riscuotendo fra i partecipanti. Segno evidente del positivo collegamento organizzativo fra centro e periferia, in vista della crescita culturale e professionale dei dirigenti sindacali.

CONCLUSIONI

Da agente di assicurazione libero, quale sono stato in tutta la mia vita professionale, mi sento di poter affermare che continuerò con estremo vigore e ferma convinzione, insieme ai colleghi dell'Esecutivo Nazionale e a tutti quanti voi, a difendere le libertà che la categoria ha conquistato in questi ultimi anni.

Quello che noi auspichiamo e peroriamo è la figura dell'agente imprenditore, che opera nel pieno dispiegarsi della sua autonomia all'interno di regole di mandato che rispettino in primo luogo la sua professionalità, senza ledere gli interessi dei suoi clienti.

Un agente libero, prima di tutto, da ogni forma di condizionamento che riesca a determinare consapevolmente le condizioni del proprio business e ad affrontare il proprio mercato di riferimento in piena indipendenza.

L'Esecutivo Nazionale porterà avanti una linea di consolidamento dei risultati conseguiti, tesa a rafforzare il ruolo dell'agente nel contesto sociale ed economico, continuando nell'azione di costruttivo confronto con le Istituzioni e con le controparti, nel reciproco rispetto dei ruoli e delle funzioni.

Da questo punto di vista accogliamo con favore il documento finale dell'ultimo Consiglio Direttivo, cogliendone la funzione di stimolo ideale e di critica costruttiva della quale l'Esecutivo Nazionale terrà consapevolmente conto nel prosieguo della sua azione politica.

Così come terremo in debito conto tutte le segnalazioni, gli inviti, le raccomandazioni, le risoluzioni che dovessero giungerci da qualsiasi sezione provinciale e coordinamento regionale.

Solo un Sindacato unito e forte, compatto nelle decisioni da assumere, in pieno raccordo tra centro e periferia, potrà affrontare tutte le sfide che la realtà odierna e quella futura ci presenteranno.

Coerentemente con i principi e le enunciazioni espresse in questa relazione, noi faremo la nostra parte per contribuire allo sviluppo della nostra professionalità, al radicamento dell'immagine dell'agente presso l'opinione pubblica, alla valorizzazione del nostro ruolo sociale ed economico, alla centralità dell'agente nella distribuzione, fondamentale per l'affermazione di un mercato assicurativo realmente concorrenziale anche nel nostro Paese.

Nel ringraziare per l'attenzione dedicata, auguro a tutti Voi una proficua prosecuzione dei lavori congressuali.