



SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE

XLIV CONGRESSO NAZIONALE

ROMA

23/24 MARZO 2011

GRAND HOTEL
PARCO DEI PRINCIPI

23 Marzo ore 15.00

Manifestazione Pubblica:
**500MILA FIRME
CONTRO
IL CARO POLIZZE
RC AUTO**

Sindacato Nazionale Agenti di
Assicurazione
XLIV Congresso Nazionale
Roma 23-24 marzo 2011
Relazione dell'Esecutivo Nazionale

Gentili Colleghe, cari Colleghi,

è con immenso piacere e con un gran senso di gratitudine che apro i lavori del 44° Congresso del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, rivolgendo a tutti Voi il più caloroso benvenuto, anche a nome dell'Esecutivo Nazionale.

Con questo appuntamento ci accingiamo ad affrontare importanti argomenti per la nostra attività professionale con l'auspicio che il confronto e il dibattito apportino un valido contributo all'attività sindacali.

LE AZIONI SINDACALI

Una delle attività più esaltanti del 2010 è stata sicuramente il "Giro d'Italia", vale a dire la serie di incontri interregionali attraverso 11 tappe in altrettante città italiane, che lo SNA ha indetto allo scopo di mobilitare tutta la categoria, iscritti e non al Sindacato, sulle azioni sindacali.

Abbiamo incontrato migliaia di colleghi che hanno potuto constatare di persona il significativo cambio di strategia, di politica e di azione che hanno caratterizzato il Sindacato in questa occasione.

Iniziative che si rendono necessarie e non più prorogabili di fronte ai continui rifiuti opposti dalle nostre controparti ad avviare un dialogo ed un confronto costruttivo con la rappresentanza degli agenti.

L'obiettivo è ricondurre l'Ania ad un confronto costruttivo che abbracci tutto il sistema distributivo italiano, con particolare riguardo all'abbandono del territorio, alla chiusura delle agenzie e dismissioni del portafoglio, all'applicazione della legge Bersani e al rinnovo dell'Accordo Nazionale che regola i rapporti fra le compagnie e gli agenti, nella considerazione della

nuova figura di agente sancita dalla legislazione sul divieto di esclusiva.

Al centro delle azioni sindacali ovviamente si pone non solo la difesa del plurimandato, sul cui modello va impostato il rinnovo dell'A.N.A.2003, ma anche il contrasto alla politica distributiva che la gran parte delle imprese attua consentendo una concorrenza sleale a danno dei canali professionali e a favore della vendita diretta (via web, telefonica, ecc.).

Da più parti sono state rimarcate l'attualità e la modernità del programma di azioni sindacali incentrato sull'uso strategico dell'attività di lobby, sul massiccio coinvolgimento dei mass media, tradizionali ed innovativi, sull'utilizzo di strumenti di comunicazione incentrati sulla figura di agente da non confondersi con quella di impresa, sulla presentazione di atti di iniziativa popolare, sul ricorso alle Authorities di settore.

Superato il momento della mobilitazione, è giunto quello dell'azione nella consapevolezza di avere dalla nostra parte il consenso, la condivisione ed il sostegno della categoria, intesa sia come singoli agenti che come gruppi aziendali.

Non a caso lo stesso Presidente del Comitato GAA ha partecipato al Giro d'Italia.

Il 2 dicembre 2010, alla presenza della Confcommercio e con il sostegno delle principali associazioni dei consumatori, si è tenuta una conferenza stampa con la quale abbiamo dato il via ufficiale alle azioni sindacali.

Si è partiti con la pubblicazione sugli organi di stampa di 5 domande all'Ania – peraltro rimaste ancora inevase - e con la petizione popolare con l'obiettivo di raggiungere 500.000 firme.

Si è proseguiti con l'invio di una cartolina al Presidente della Repubblica e con la presenza su trasmissioni e programmi televisivi di risonanza nazionale (così come avvenuto con la partecipazione a "Uno Mattina" di Rai 1 del 29 novembre 2010).

Via via andremo avanti con una serie di iniziative mirate e di intensità crescente; in base al riscontro che otterremo, passeremo gradualmente da azioni definibili come reversibili sino a giungere ad una radicalizzazione dello scontro.

Oggi è arrivato il momento di coronare il conseguimento delle 500.000 firme della petizione popolare con la quale intendiamo sollecitare alle istituzioni parlamentari e al

Governo urgenti misure volte a liberalizzare, normalizzare e sburocratizzare il mercato assicurativo italiano.

Con questo ambizioso ed impegnativo programma il Sindacato intende realizzare un significativo “cambio di marcia” e promuovere una nuova immagine dell’istituzione sindacale, presentandosi come un’associazione moderna che, senza negare e rinnegare nulla del proprio passato e della propria tradizione, si cala nella realtà attuale con una visione di medio-lungo periodo, richiamando e sensibilizzando tutti a fare la propria parte per il bene generale e la causa comune della categoria.

Un plauso particolare va alla Commissione Azioni Sindacali, affidata alla responsabilità del collega **Angelo Gregorio**, coadiuvato da altri due componenti dell'Esecutivo Nazionale, **Luciana Fancellu** ed **Emilio Gaeta**, che ha avuto il compito di elaborare, a partire dal Comitato Centrale di Salerno, tutta una serie di iniziative che ci hanno condotto sino alla manifestazione odierna che vedrà la chiusura della petizione popolare e a seguire la tavola rotonda.

Confidiamo che questo congresso, al termine dei suoi lavori, dia all'Esecutivo Nazionale una precisa indicazione sulla continuazione delle azioni di lotta per la salvaguardia del nostro ruolo di agente professionista e imprenditore .

I RAPPORTI CON IL PARLAMENTO

Intensi, frequenti, costanti, proficui sono stati i rapporti con le forze parlamentari.

Nel corso dell'anno si sono susseguite le audizioni alle commissioni parlamentari, precisamente alla VI Commissione Finanze della Camera dei Deputati e alla Commissione Straordinaria Prezzi del Senato della Repubblica.

Siamo, inoltre, in attesa di essere convocati dalla X Commissione Industria del Senato della Repubblica.

Un segnale importante a testimoniare la considerazione che il Sindacato ha acquisito presso le istituzioni politiche in qualità in interlocutore qualificato, affidabile e competente sul settore di riferimento.

Diversi i temi trattati e tutti di scottante attualità: dalle problematiche della r.c.auto alla questione meridionale,

dal contrasto alle frodi allo sviluppo del mercato.

Rivendichiamo il privilegio di essere stati i primi, fra tutte le forze in campo, a segnalare alle istituzioni preposte e all'opinione pubblica tali fenomeni, mettendo in moto un meccanismo virtuoso che ha poi portato alle numerose indagini avviate dalle Authorities, da un lato l'Isvap sui processi liquidativi e sulle problematiche assicurative nel Mezzogiorno d'Italia, dall'altro l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato sugli incrementi tariffari nell'assicurazione obbligatoria auto.

Non a caso di recente il Presidente dell'Antitrust, in un'audizione pubblica alla Commissione Straordinaria Prezzi del Senato della Repubblica, è ritornato sul problema evidenziando la contraddizione della motivazione addotta dalle imprese sull'incremento dei premi a cui non corrisponde l'aumento dei sinistri come dichiarato.

Per non parlare poi anche della recente presa di posizione da parte del Ministero dello Sviluppo Economico di voler adottare misure per condurre ad una riduzione dell'ordine del 18% delle tariffe.

Restiamo ovviamente in attesa di tali misure, all'elaborazione delle quali non intendiamo certo sottrarci ad apportare il nostro contributo.

Al contempo, però, vigileremo con la massima attenzione per evitare che tali misure non incidano sulla redditività agenziale già così martoriata dalla crisi economica e settoriale e da una politica industriale che mira a scardinare il sistema distributivo italiano.

Qualificato è stato l'apporto ed il contributo che il Sindacato ha dato in questi consessi, ponendo al centro dell'attenzione la complessità dell'attività professionale dell'agente di assicurazione che merita le necessarie salvaguardie nel mercato che cambia.

Abbiamo detto la nostra anche sull'Agenzia antifrode.

Intendiamoci, ben venga la costituzione dell'Agenzia, ma noi tutti siamo consapevoli che non rappresenterà di certo la panacea di tutti i mali.

I fenomeni di frode e speculazione si ripeteranno fin quando non ci sarà una strategia comune che veda coinvolti tutti gli attori del mercato.

In primis le compagnie dovranno investire sulla catena di produzione assicurativa per creare valore, puntando sulla riduzione dei costi di produzione e sull'innovazione

dei processi e dei prodotti.

E' importante favorire ed aumentare gli investimenti sulle agenzie, sulle strutture commerciali e sugli uffici di liquidazione sinistri, perché servono più risorse umane qualificate per presidiare il territorio e arginare i risarcimenti esagerati, riducendo di conseguenza gli oneri a carico della collettività e migliorando il servizio ai cittadini.

Il presidio del territorio, il rafforzamento delle attività di liquidazione, il minuzioso e costante monitoraggio del processo liquidativo, gli investimenti in infrastrutture e risorse umane rappresentano le più immediate necessità per invertire l'attuale tendenza al rialzo dei prezzi e per contrastare i casi fraudolenti.

Il processo virtuoso innescato dalle denunce dello SNA ha poi portato nell'ultimo periodo, grazie anche alla eco delle azioni sindacali, ad una proliferazione di atti di sindacato ispettivo.

Numerose sono state, infatti, le interrogazioni parlamentari presentati da esponenti parlamentari di tutti gli schieramenti in un perfetto sistema bipartisan che ha assunto su di sé le istanze di un settore che richiede uno slancio necessario per poter ripartire.

Sul sito internet dello SNA è possibile prendere visione di tali interrogazioni, valutandone la portata ed il contenuto che oltre a investire nello specifico il ramo della r.c.auto, riguardano anche gli eccessi burocratici e l'impianto sanzionatorio a carico degli agenti, nonché la possibilità di collaborazione fra gli intermediari.

Sull'onda di questi rapporti consolidati continueremo ad intensificare le relazioni con tutti gli organismi parlamentari e con le segreterie dei partiti, allo scopo di accreditare sempre più efficacemente l'immagine, la reputazione, il ruolo e l'attività dello SNA.

I RAPPORTI CON IL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Nel corso dell'anno si sono susseguiti gli incontri tecnici con la dirigenza del Ministero dello Sviluppo Economico, segno del credito e della considerazione che lo SNA ha acquisito nel corso del 2010, quale interlocutore autorevole del settore assicurativo.

L'ultimo in ordine di tempo si è avuto nel corso delle audizioni che il Ministro Paolo Romani ha avviato per

affrontare il problema del caro tariffe nella r.c.auto.

In questa serie di incontri, il Sindacato ha focalizzato alcune istanze ed avanzato delle corrispondenti proposte nella direzione di una maggiore liberalizzazione del mercato assicurativo, consentendo un più ampio sviluppo del settore ed una più efficace tutela dei consumatori.

Vediamole nel dettaglio:

- Sviluppo del plurimandato.

L'importante innovazione normativa, introdotta dalla Legge n.40/2007, trova ancora oggi forti ostacoli a causa soprattutto della volontà delle compagnie di assicurazione di privilegiare una rete distributiva "legata".

Parallelamente si è di fronte ad una forte concentrazione della raccolta assicurativa nelle mani di 6-7 gruppi assicurativi i quali godono di una situazione di paraoligopolio.

Questo dato di fatto non solo impedisce la piena concorrenza del mercato, ma rappresenta anche un grave ostacolo ad un processo di innovazione e qualità dei prodotti assicurativi, oltre che rallentare l'ingresso di nuove compagnie comunitarie nel nostro mercato.

Di fronte a questa realtà del mercato, lo SNA ha chiesto al Ministero dello Sviluppo Economico e al Governo la difesa della scelta professionale del plurimandato, al fine di consentire una più compiuta e reale concorrenza a vantaggio di tutti gli operatori del settore e degli interessi dei consumatori.

- Contrasto delle frodi e delle speculazioni in campo assicurativo.

Da più fonti autorevoli emerge il costo diretto e indiretto delle frodi e speculazioni in campo assicurativo.

Infatti la diffusione di questo malcostume rappresenta una delle cause che ha portato ad un elevato incremento dei premi assicurativi r.c.auto in Italia; incremento che non ha eguali in nessun altro paese europeo e innegabilmente spropositato rispetto alla media europea.

Un'emergenza sociale che si riflette anche nell'uscita dal mercato delle compagnie assicurative, soprattutto nel meridione d'Italia.

Spesso, purtroppo, questo fenomeno alimenta un'altra costosa piaga sociale ed economica del paese, vale a dire l'aumento del numero di cittadini che circolano

senza assicurazione, con la conseguenza che a farne le spese siano anche gli assicurati più virtuosi.

Per arginare tali fenomeni lo SNA ha chiesto al Ministero dello Sviluppo Economico e al Governo che venga istituita al più presto un'agenzia pubblica per contrastare il fenomeno delle frodi e delle speculazioni nel campo assicurativo.

- Collaborazione fra agenti.

Sono note le difficoltà presenti nella regolamentazione Isvap che creano limitazioni alla collaborazione tra intermediari assicurativi nella fase di acquisizione di affari e/o di conclusione dei contratti assicurativi.

Un divieto, non previsto dalle norme di cui agli artt. 106 e ss del Codice delle assicurazioni private, che rischia di ostacolare la libera cooperazione tra agenti di assicurazione e quindi di compromettere lo sviluppo del mercato assicurativo.

Un divieto, inoltre, che rischia di discriminare gli agenti italiani rispetto ai loro colleghi europei nelle attività transfrontaliere, ponendosi in contrasto con i principi espressi nella Carta di Nizza e nella Costituzione Europea.

Su questo fronte lo SNA ha chiesto al Ministero dello Sviluppo Economico e al Governo di farsi parte attiva nel consentire agli intermediari assicurativi una libera organizzazione dei loro rapporti per la gestione dell'attività professionale, eliminando in questo modo ogni forma di discriminazione rispetto agli intermediari degli altri paesi membri dell'UE.

- Snellimento procedure burocratiche ed attenuazione sanzioni pecuniarie.

Lo SNA ha evidenziato l'eccessiva onerosità degli adempimenti burocratico-amministrativi, che ricade sull'utenza, in termini di costi e di reale efficacia.

La mole di carta e di moduli complessi da sottoporre alla clientela per la stipula di un contratto, al pari delle firme che si richiedono alla stessa, finiscono per inficiare la trasparenza e la qualità del servizio.

Difficilmente comprensibile poi è la tipologia di applicazione della sanzione pecuniaria amministrativa (art. 324 Codice delle Assicurazioni private) che viene moltiplicata per il numero delle infrazioni commesse.

Tale commistione, fra numerosità dei documenti da sottoporre al cliente in fase precontrattuale (modelli 7A e 7B, documentazione precontrattuale, questionario

adeguatezza, informativa sulla privacy, documentazione contrattuale, informativa su potenziali conflitti di interesse, scheda antiriciclaggio, ecc.) e la moltiplicazione delle sanzioni da applicare in caso di violazione, espone un'intera categoria di operatori professionali al rischio di abnormi pagamenti, spesso spropositati rispetto alla gravità della violazione commessa.

In ultimo lo SNA ha chiesto al Ministero dello Sviluppo Economico e al Governo di farsi parte attiva sia nel limitare il carico burocratico-amministrativo che incombe sull'attività degli agenti di assicurazione e che non apporta alcun vantaggio al cliente-consumatore, sia nel contenere le sanzioni pecuniarie le quali, considerata la mole di incombenze amministrative e contrattuali, espongono spesso gli agenti, a volte inconsapevolmente, al rischio di qualche infrazione comportamentale, con la pesante conseguenza di mettere a repentaglio la sopravvivenza della stessa attività imprenditoriale.

Attualmente sono in corso contatti con il Sottosegretario On. Stefano Saglia e con lo stesso Ministro On. Paolo Romani.

Da questo momento in poi lo SNA parteciperà con autorevolezza a tutti gli incontri, sia a livello tecnico che politico, che il Ministero intenderà avviare per l'individuazione delle misure e degli strumenti necessari volti a rimuovere gli ostacoli allo sviluppo del mercato assicurativo in Italia.

I RAPPORTI CON L'ISVAP.

I rapporti istituzionali con l'Authority di settore, dopo le iniziali e timide aperture con i numerosi incontri sia a livello di presidenza che con i funzionari tecnici, ora segnano il passo.

Pur in presenza di un parere *pro veritate* di un rinomato studio legale prodotto dal Sindacato, l'Istituto di Vigilanza si è dichiarato non disponibile ad ammettere la collaborazione fra gli intermediari iscritti nelle diverse sezioni del RUI, prima fra tutte quelle tra A con A e A con B, a meno che non venga modificata la fonte primaria costituita dal Codice delle Assicurazioni.

Di fronte a tale chiusura il Sindacato ha perseguito la strada del ricorso alla Commissione europea.

Sempre in chiave europea abbiamo ottenuto un altro risultato rimarchevole, volto ad agevolare lo svolgimento della nostra attività professionale.

Si è avviato il processo di revisione della Direttiva sull'intermediazione assicurativa che porterà entro il 2013 ad una modifica del quadro normativo che, come già avvenuto nel 2002, inciderà nuovamente sullo svolgimento quotidiano della professione.

Lo SNA, attraverso il Bipar cui aderisce, è riuscito a formalizzare un allegato, alle osservazioni che la Federazione europea degli intermediari ha presentato al documento in pubblica consultazione della Commissione Europea, in cui si illustrano le difficoltà, tutte italiane, di collaborazione fra gli intermediari.

Importante attività da non sottovalutare perché, se passa a livello europeo il principio della libera collaborazione fra gli intermediari, diventerà senz'altro più agevole ottenerne l'implementazione anche in Italia. Ed anche l'Isvap, in forza della normativa di fonte europea, dovrà rivedere le sue posizioni.

Sul fronte dello snellimento degli adempimenti burocratico-amministrativi, si è fatto presente all'Istituto l'onerosità delle procedure che vanno ridotte al minimo per evitare che il cliente si veda inondato da ammassi di documenti da dover firmare.

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

Sul punto, l'Area Legale dello SNA ha elaborato delle proposte di 7A e 7B unificati sulle quali si è in attesa dell'avallo dell'Istituto.

Più delicata la situazione sul piano della modifica dell'impianto sanzionatorio.

La modalità di applicazione delle sanzioni pecuniarie risponde a logiche sin troppo punitive.

Gli agenti di assicurazione non vogliono di certo sottrarsi alle loro responsabilità, ma chiedono di tenere nella giusta considerazione delle semplici distrazioni che a volte possono verificarsi, sia a causa dei numerosi adempimenti da assolvere e sia per la stessa attività da svolgere che nel corso del tempo va assumendo sempre di più i connotati di un'attività amministrativa piuttosto

che agenziale.

Continueremo a presidiare la possibilità di ottenere una più equa applicazione delle sanzioni previste.

I RAPPORTI CON L'ANIA

I rapporti con l'Ania, ad oggi, sono fermi.

L'Associazione delle imprese con il suo atteggiamento di chiusura ha dimostrato di non avere compreso la gravità della situazione, esprimendo la propria indisponibilità ad avviare una trattativa per il rinnovo dell'Accordo nazionale imprese-agenti.

Anzi affermando di voler perseguire la contrattazione di secondo livello, quasi a voler disconoscere la titolarità dell'istituzione sindacale.

Tramontata l'eventualità di avviare dei tavoli tecnici rivolti all'approfondimento di singoli temi e all'individuazione di soluzioni condivise, non è rimasta altra strada che quella delle azioni sindacali.

Azioni sindacali che si sono rese necessarie per smuovere le rigidità di coloro che si oppongono ad una riforma in senso liberale del mercato.

Ci risulta che il manifesto con le 5 domande, peraltro rimaste inevase, abbia dato fastidio, soprattutto le affissioni nella città di Roma hanno recato un particolare disturbo.

Noi siamo consapevoli delle nostre ragioni e delle nostre necessità e, certamente, non ci fermeremo qui.

Andremo avanti con le altre azioni sindacali, quelle di secondo livello e poi ancora avanti sin quando non saremo ascoltati.

Questa volta non ci limiteremo alle richieste minime così come abbiamo fatto all'inizio dei rapporti quando c'era ancora una possibilità di dialogo.

Non ci fermeremo quindi a richiedere solo una miglioria della rivalsa, che includa un prolungamento della durata dei piani di ammortamento ed una riduzione del tasso d'interesse, oppure un aggiornamento degli accordi di liberalizzazione del portafoglio, o ancora una maggiore autonomia delle società agenziali nel gestire le modifiche della compagine societaria che non incidano sull'attività assicurativa.

Chiederemo invece il rinnovo dell'intero impianto contrattuale, nella sua complessità, alla luce delle evoluzioni del mercato e della nuova figura di agente imprenditore sancita dalle leggi di liberalizzazione.

Il percorso sarà arduo, anche perché occorrerà trovare il giusto equilibrio fra conservazione e innovazione, fra tutele e liberalità.

Un'associazione sindacale che si rispetti non può lasciare i propri iscritti e l'intera categoria rappresentata alla mercé del mercato, senza garantire loro un'adeguata cornice normativa nell'ambito della quale muoversi per aver garantiti i propri diritti.

E' una questione di responsabilità e noi a questa responsabilità non ci sottraiamo.

Faremo la nostra parte per indurre l'Ania a riavviare i negoziati e a trattare da pari con la rappresentanza degli agenti.

LA SITUAZIONE ISCRITTI

Nonostante il calo di redditività registrato nel comparto dell'intermediazione professionale, tra cui segnaliamo a titolo di esempio, la chiusura di molte agenzie, l'abbandono del territorio da parte delle imprese di assicurazione, le difficoltà di accesso alla professione, il Sindacato ha registrato nel 2010 un'importante tenuta del numero complessivo degli iscritti.

Nell'ultimo triennio il numero degli iscritti SNA ha riportato i seguenti valori:

anno 2008 n. 8.398

anno 2009 n. 7.727

anno 2010 n. 7.693

Il RUI, gestito dall'ISVAP, conferma la costante diminuzione del numero degli iscritti alla sezione A, operativi e non operativi:

anno 2008 n. 29.870

anno 2009 n. 28.845

anno 2010 n. 28.121

Anche il Fondo Pensione Agenti, registra un calo degli iscritti:

anno 2008 n. 17.792

anno 2009 n. 17.505

anno 2011 n. 17.100

Questi dati devono essere stimati con grande attenzione, al fine di comprendere tutti gli aspetti di un fenomeno generalizzato e complessivo, il quale è

individuato non solo dal numero degli iscritti al Sindacato, o al RUI, ma anche dalla capacità operativa degli agenti rispetto alla concorrenza, nonché alla loro presenza sul mercato.

Se da un lato prendiamo atto di un cauto ottimismo, sulla fidelizzazione alla nostra Organizzazione sindacale (e di ciò dobbiamo ringraziare lo sforzo organizzativo messo in atto dalle strutture provinciali e commissioni territoriali e dall'ufficio sviluppo del Sindacato), dall'altro dobbiamo proseguire con energia al recupero di molti colleghi, allontanatisi dal Sindacato per disaffezione o per difficoltà economiche.

Siamo convinti che le iniziative istituzionali e sindacali, impostate dal Sindacato, avvicineranno ancora di più i colleghi lontani, rafforzando così la nostra istituzione, quale vero baluardo a difesa della categoria.

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

E' ormai quasi quotidiano l'impegno del Sindacato a livello internazionale, a causa della quantità di documentazione che ogni settimana perviene da Bruxelles e che necessita di traduzione per essere analizzata e, spesso, approfondita dalle Commissioni preposte (soprattutto dell'Area legale e tecnica, auto e vita), prima di articolare risposte - piuttosto complesse - da spedire in tempi sempre di più molto stretti.

Tanto che riteniamo ormai indispensabile organizzarci con una risorsa specificatamente dedicata a questa attività.

L'impegno maggiore è comunque dedicato alla revisione della Direttiva, che impatterà sul Codice delle Assicurazioni e sui conseguenti regolamenti emanati dall'Isvap.

Continua in sede europea il confronto tra chi irrigidirebbe le norme e chi, invece, ne armonizzerebbe l'applicazione, rivedendo disposizioni che risultano inutilmente onerose e poco efficaci in termini di trasparenza e garanzia verso il consumatore.

I paesi nordici (in particolare anglosassoni e olandesi) insistono fortemente per una Direttiva sulla distribuzione assicurativa che si ispiri alla MIFID.

Altri ritengono, invece, che questo primo decennio di applicazione della Direttiva testimoni ancora un'evidente distanza dal riuscire a rappresentare un unico mercato assicurativo e che sia piuttosto necessario un approccio graduale, rispettoso delle differenti culture.

Ciò nonostante, l'attività politica del Consiglio Direttivo (di cui è componente il nostro Vice Presidente Vicario **Jean François Mossino**) e quella tecnica del Comitato Direttori (cui partecipa il nostro Direttore, dottor **Antonello Galdi**) ha permesso di presentare alla Commissione Europea un unico documento unitario di risposta alla consultazione, condiviso da 46 associazioni di intermediari di 31 paesi.

Sono stati ammessi solo tre allegati da compiegare a questa posizione unitaria, uno di questi è dell'Italia, promosso e redatto dallo SNA, sostenuto anche dai brokers nazionali ed internazionali, finalizzato a dimostrare il valore sistemico della richiesta di possibile collaborazione tra intermediari della sezione A ("A con A") e di agenti con brokers.

Per una più dettagliata analisi delle posizioni assunte dal BIPAR sulla nuova Direttiva, invitiamo a leggere il documento integrale pubblicato sul sito www.snaservice.it.

Alcuni argomenti meritano comunque di essere qui citati, quali, ad esempio, la necessità, sostenuta dal Bipar, di mantenere nettamente distinta l'intermediazione professionale dalla mera distribuzione fatta dalle compagnie attraverso canali non professionali, richiamando però le istituzioni a non consentire discriminazioni tra queste due differenti modalità di arrivare al mercato, anche da un punto di vista normativo: si insiste quindi nel pretendere regole uguali per tutti, in termini di adeguatezza, informativa, formazione, responsabilità e trasparenza.

Così come il Bipar sostiene di riportare la responsabilità inerente al prodotto ed alla relativa informativa in capo alle imprese assicurative.

Questo perché inizia a dilagare in maniera preoccupante la quantità di richieste danni avanzate degli assicurati europei nei confronti dell'intermediario con cui hanno stipulato una polizza; in particolare quando conducono

un sinistro non risarcito o non liquidato in maniera soddisfacente ad una inadeguata attività informativa o di consiglio.

I più allarmati sono gli agenti francesi, vittime di questo fenomeno crescente da un anno.

Non basterà però affrontare questo problema sul piano normativo.

I nostri cugini di oltralpe completano le proprie attività di tutela con un approccio composito, che parte da una copertura assicurativa specifica, autogestita con successo da 90 anni, che viene integrata da attività di prevenzione concertata con le compagnie e una intelligente attività di informazione e formazione dedicata alle agenzie.

In Bipar ci siamo resi promotori con i francesi di un progetto che porti a condividere questi strumenti a livello europeo.

L'Esecutivo Nazionale dello SNA, interessato da tale proposta avanzata da **Jean François Mossino**, gli ha dato mandato, unitamente al responsabile dell'Area servizi, di verificare le condizioni per rendere disponibili anche in Italia questi stessi servizi di tutela.

Dall'Europa dobbiamo però cogliere altri importanti spunti, soprattutto partendo dall'indirizzo che si vorrebbe dare alla distribuzione assicurativa.

Va ad esempio valutata l'insistente pressione effettuata su più fronti affinché gli intermediari assicurativi vengano remunerati dal cliente e non più dalle compagnie, ritenendo che ciò favorirebbe una maggiore competitività (tesi ripetutamente confutata dal Bipar).

Sarebbe un'impostazione condivisibile per i brokers, che però rigettano i ripetuti attacchi in forza dei quali si vorrebbe negare loro ogni compenso provvigionale, compresi rappels e di contributi.

Eppure è un approccio corretto da un punto di vista giuridico, se si considera che il mandante del broker è il cliente e che eventuali premi al raggiungimento di determinati volumi con una singola compagnia potrebbero in qualche modo limitare un naturale processo di concorrenza.

Bisognerebbe però che le compagnie iniziassero a remunerare le varie attività gestionali ed amministrative che hanno demandato agli intermediari (brokers e agenti).

Non è condivisibile invece quando non si vuole più

remunerare l'esercizio della RCA agli agenti tedeschi per il solo fatto che ormai il 66% degli utenti tedeschi sceglie con chi assicurare un veicolo affidandosi alle indicazioni dei vari comparatori web (quelli che, digitando il profilo del veicolo e dell'utente, indicano la compagnia che riserva le migliori condizioni).

Sostenendo che la scelta non viene influenzata dall'intermediario, si demanda allo stesso la possibilità di farsi pagare dal cliente se riesce a dimostrargli il proprio valore aggiunto.

Questo sistema è stato ovviamente avversato e contrastato dal BIPAR in giugno scorso ma rimane una minaccia latente.

Lo si ritrova ad esempio nella proposta avanzata dalla Commissione Europea di prevedere la consulenza remunerata, ossia l'attività professionale che non sfocia nella successiva mediazione e stipula del contratto assicurativo.

Proposta per altri versi interessante, se si pensa alle attività transfrontaliere ancora molto ingessate da limiti normativi e fiscali; perché permetterebbe ad un intermediario italiano di farsi remunerare per la consulenza e l'assistenza prestata ad un cliente che, successivamente, contrae la polizza con una compagnia esercitante all'estero (piuttosto che con in altro intermediario italiano).

Tuttavia se si prova ad immaginare una messa a regime di queste varie pressioni cosa sembra emergere? Una figura professionale di intermediario assicurativo fortemente indipendente, libero di cercare alternative al cliente con cui ha terminato l'analisi delle esigenze e addirittura libero di rifiutare la definizione del contratto se il cliente non accetta le proposte consigliategli dopo la redazione del questionario di adeguatezza.

Questa è già la soluzione proposta dai Paesi Bassi. Stiamo però parlando di una figura molto più vicina al broker che all'agente plurimandatario, poiché in ogni caso dovrebbe farsi remunerare dal cliente e non più dalle compagnie.

Sembra che anche l'Europa voglia andare nella direzione del modello USA, dove gli assicuratori dovrebbero competere tra di loro nel mettere a disposizione del mercato i loro prodotti e servizi, alle migliori condizioni e ai prezzi più vantaggiosi; mentre gli intermediari dovrebbero distinguersi tra tied agents (fortemente

dipendenti dalle compagnie) e indipendenti, liberi di scegliere con chi lavorare e a quali condizioni.

Rimangono, tuttavia, paesi dove è ancora fortemente valorizzata la figura dell'agente, non solo dai consumatori (si pensi all' 80% degli italiani che continuano a preferire il servizio dell'agenzia), ma anche dalle compagnie.

E' il recente esempio dato da AXA in Francia, dove i comparatori web stanno iniziando a conquistare anche lì in maniera preoccupante gli utenti della RCA.

Questo gruppo assicurativo ha dichiarato di voler a tutti i costi mantenere il rapporto con il cliente attraverso il "viso di riferimento", professionalmente qualificato, degli agenti; e negozia con la loro rappresentanza le condizioni grazie alle quali non perdere clienti.

Significativa la dichiarata necessità di ridurre le tariffe per risultare nelle prime tre posizioni proposte dal comparatore (altrimenti l'utenza non considera minimamente l'offerta) e l'agghiacciante conseguenza in termini di riduzione provvigionale, causata tanto dai volumi e quanto dall'intervento sulle aliquote.

Dobbiamo fare serie riflessioni sull'insieme dei fatti qui sintetizzati, che investono sia l'indirizzo normativo che i comportamenti del mercato.

Le alpi non riusciranno a fermare i cambiamenti sostenuti dall'utenza e l'Italia non può chiamarsi fuori da un grande processo di trasformazione voluto dalla comunità di cui è parte integrante.

Abbiamo tempo per organizzarci, anche per aggiornare i nostri progetti strategici e, soprattutto, ci sono ancora le condizioni per cogliere le opportunità interessanti che questa rivoluzione riserva.

Dobbiamo, però, fare lo sforzo di guardare avanti, scevri dai pericolosi condizionamenti di un passato, che malgrado la sua importanza, non può più essere.

AREA LEGALE / TERRITORIO

L'assistenza ai colleghi nell'ambito dell'Area legale è proseguita anche nell'ultimo anno, intensificandosi in relazione ai documenti Isvap ed ai numerosi quesiti pervenuti.

Per quanto riguarda la polizza di tutela legale si è notata numericamente una stabilizzazione dei sinistri aperti contro le compagnie mandanti mentre è cresciuto il

contenzioso che vede quali controparti i subagenti o collaboratori di agenzia.

La polizza in questione è stata di recente modificata cambiando la compagnia di riferimento e sostituendo l'Arag con la Roland con maggiori coperture in ambito penale.

Ricordiamo che la garanzia copre, oltre alle controversie contro le proprie mandanti, anche quelle contro subagenti, produttori, dipendenti d'agenzia, quelle in ambito di normativa privacy e legge sulla sicurezza nel lavoro, nonché i ricorsi al TAR contro le sanzioni Isvap di radiazione o pecuniarie superiori a 3 mila euro. Attualmente la categoria dispone di uno strumento di difesa davvero ampio.

L'Area legale del Sindacato ha proseguito l'attività di valutazione e predisposizione delle relative osservazioni all'Istituto di Vigilanza in merito agli schemi di Regolamento che l'Isvap ha diramato in pubblica consultazione.

Possiamo ad esempio citare l'entrata in vigore del Regolamento n. 34 del 19 marzo 2010 recante disposizioni in materia di promozione e collocamento a distanza dei contratti di assicurazione, come pure per l'entrata in vigore, avvenuta il primo dicembre scorso, del Regolamento Isvap n. 35 concernente la disciplina degli obblighi di informazione e della pubblicità dei prodotti assicurativi.

Il Sindacato ha seguito fin dall'inizio l'evolversi dell'emanazione inoltrando all'Isvap le osservazioni alla pubblica consultazione prima e diramando una circolare esplicativa successivamente. Quest'ultima con particolare riferimento alle norme che indirettamente potrebbero riguardare più da vicino gli agenti.

Ad esempio quelle relative alla pubblicità dei prodotti assicurativi piuttosto che alle informative in caso di trasferimenti di agenzia o gli obblighi, da parte delle compagnie, di riscontro a richieste di informazioni da parte dei clienti.

Si è seguita inoltre con attenzione l'applicazione dei contenuti del Provvedimento Isvap n. 2743 del 27 ottobre 2009 sulla predisposizione del rapporto annuale per il controllo delle reti distributive, verificando che tale applicazione non infici la necessaria autonomia dei

rapporti contrattuali vigenti tra imprese ed agenti con particolare riguardo alle agenzie plurimandatarie.

A tal proposito sono state, infatti, diramate dal Sindacato alcune circolari esplicative frutto delle consultazioni effettuate con Isvap, con particolare riferimento alla richiesta da parte delle compagnie delle copie degli attestati formativi alle agenzie, nonché delle verifiche delle compagnie nei confronti delle agenzie plurimandatarie ed al conseguente divieto per l'impresa di acquisire informazioni riservate di cui l'agente plurimandatario sia in possesso in forza di diverso mandato.

Di recente si è poi resa necessaria la diffusione di un'ulteriore circolare chiarificatrice in relazione alle richieste che le compagnie effettuano presso le agenzie al fine di poter loro compilare il report annuale che le compagnie stesse inoltrano poi all'Isvap entro la fine di febbraio di ogni anno.

Al di là di quelli che sono gli interventi relativi alle disposizioni emanate o emanande dall'Isvap, sono proseguiti i numerosi interventi presso le sedi agenziali al fine di fornire assistenza nella delicata fase delle riconsegne, tramite l'aiuto e la collaborazione dei componenti della Commissione Territorio NAS, che nell'arco del 2010 hanno assistito circa 60 colleghi.

Le operazioni di assistenza hanno riguardato tanto le operazioni di riconsegna quanto l'approfondimento di specifiche tematiche legate a contestazioni ricevute dalle imprese.

La capillare attività di assistenza in questa delicata area è ovviamente proseguita in relazione ai tantissimi quesiti che ci sono stati sottoposti ed agli innumerevoli pareri che si sono forniti.

A tal proposito i colleghi che si sono trovati ad affrontare complesse vicende personali hanno potuto sempre avere un riferimento ed un aiuto e l'attenzione in questo senso è stata, e sarà sempre, massima.

CENTRO STUDI E RICERCHE

Dal 2005 il Centro studi SNA e Iama Consulting, (società di consulenza specializzata nei servizi assicurativi e finanziari) hanno intrapreso un'attività di monitoraggio sull'evoluzione del mercato assicurativo.

Mercato mutato fortemente in virtù dei cambiamenti sia

normativi e legislativi che comportamentali da parte dei consumatori e delle Imprese.

Le attività del Centro studi hanno avuto un notevole successo grazie alla collaborazione degli iscritti al Sindacato che hanno costantemente partecipato all'indagine.

Dall'indagine 2010 emerge che il trend degli iscritti al RUI si è molto diversificato fra una sezione e l'altra.

Nella Sezione A, che riguarda gli agenti: da giugno 2008 a dicembre 2010 le persone fisiche iscritte sono diminuite del 5.12% (circa 1.500 in meno), mentre è cresciuto del 2.37% il numero delle società.

A oggi sono iscritti poco più di 28.300 agenti.

Considerando esclusivamente gli agenti operativi, a fine 2009 erano 21.339 agenti e 15.094 agenzie.

Negli ultimi dodici anni il numero di agenti e agenzie è notevolmente calato, con una riduzione rispettivamente del 9.5% e del 21.9%: dal 1997 al 2009 si sono persi infatti circa 2.200 agenti e quasi 4.000 agenzie.

E' ipotizzabile che l'intero comparto abbia perso oltre 5.000 addetti.

Il fenomeno degli accorpamenti e delle chiusure delle agenzie ha portato a una crescita abnorme della sezione E, sezione che coinvolge i collaboratori che svolgono attività d'intermediazione al di fuori delle sedi e che possono collaborare con le agenzie ma anche con broker e banche o intermediari finanziari.

Ebbene, dal 2008 a oggi il numero di soggetti iscritti alla sezione E ha avuto una crescita del 6.18% (da 165.922 a 176.170), ma ancor più sensazionale è stata la crescita delle società: +41.46%. Stanno nascendo nuovi modelli d'intermediazione in parte legati a realtà agenziali che assumono un peso particolarmente importante nello scenario distributivo attuale.

Dalla ricerca il dato più preoccupante che emerge, è quello sulla redditività, tema molto sentito da tutta la categoria.

Si ritiene, infatti, che oltre il 50% delle agenzie italiane sia in una situazione di emergenza.

Questo tema è al centro della nostra attenzione.

In quest'ottica occorra fornire supporti e strumenti per individuare nuovi modelli di agenzia più attuali in modo

da svolgere quest'attività in modo più produttivo, efficiente e imprenditorialmente più indipendente.

Dopo il crollo del 2008 (- 10.9%), a fine 2009 la redditività delle agenzie di assicurazione è calata, a livello medio, di un altro 9.91%.

Si presuppone che il 2010 porti ad un'ulteriore perdita di oltre il 5%.

La riduzione dipende soprattutto dal calo dei ricavi, ma anche dall'aumento dei costi fissi.

La redditività maggiore si è persa in quelle agenzie focalizzate prevalentemente sulla RCAuto.

AREA RINNOVO CCNL DEI DIPENDENTI

Dell'ipotesi di rinnovo del CCNL si è parlato molto in questi ultimi giorni e, dal canto nostro, rispettiamo le scelte delle sedi statutariamente deputate ad approfondirne l'analisi e a decidere se debba essere ratificata o meno.

I contenuti di questa ipotesi sono pubblicati sul sito www.snaservice.it.

Dapprima ringraziamo tutti i colleghi che si sono avvicendati ed impegnati nella Commissione, nelle sue varie composizioni, per l'impegno profuso in questi lunghi mesi di negoziato.

In secondo luogo chiariamo un aspetto importante, ribadendo che l'Esecutivo Nazionale è stato costantemente informato dei vari stati di avanzamento della trattativa, esprimendosi sui contenuti più importanti che caratterizzano l'ipotesi siglata (per la sola asseverazione del testo).

La trattativa non è mai stata interrotta; si è lavorato cercando di trovare equilibri possibili, rispettando gli adempimenti previsti dal contratto e gli impegni assunti al Ministero del Lavoro nel 2007, nell'intento di trovare soluzioni dignitose per la salvaguardia del patrimonio umano delle nostre agenzie.

Riteniamo necessario che i nostri collaboratori siano motivati ad affrontare al nostro fianco le importanti sfide che coinvolgono tutte le agenzie, di ogni dimensione e di ogni località d'Italia.

Non di meno abbiamo anche considerato che serve un clima di buone relazioni industriali se si vuole completare il percorso che permetterà di avviare le

attività dell'ENBASS (l'Ente Bilaterale) e della Cassa Malattia, che permetterà importanti recuperi economici alle agenzie nei casi di assenze dovute a malattia, infortuni extra professionali e ai permessi sindacali.

Dal punto di vista politico, lasceremo alla sensibilità del Comitato Centrale ogni approfondimento e valutazione.

Consideriamo che da mesi stiamo lavorando intensamente, sia sul piano politico che mediatico, per esaltare la professionalità dell'Agente e l'importante valore del suo ruolo, a livello sociale ed economico, ribadendone l'affidabilità e la credibilità di fronte alle istituzioni e all'opinione pubblica.

Altrettanto facciamo nel mettere in risalto la sua specificità rispetto alle imprese di assicurazione.

E' sulla base di questi elementi che si è ritenuto di individuare una soluzione di equilibrio con i nostri dipendenti, da portare al vaglio degli organi statutari del Sindacato.

Invitiamo la categoria a valutare attentamente i contenuti di questa ipotesi di CCNL, senza farsi fuorviare da indicazioni imprecise.

E' vero, la Categoria versa in una situazione di importante disagio economico e finanziario, ma non si supera venendo meno al rispetto delle relazioni industriali e degli interventi necessari per consolidare e sviluppare le nostre agenzie su questo nuovo mercato, ancora soggetto a cambiamenti.

AREA MEZZOGIORNO

La Commissione Mezzogiorno, attraverso i suoi componenti, ha preso coscienza che il lavoro che si apprestava a svolgere a favore della categoria era improbo e pieno di incognite.

Momento dopo momento, idea dopo idea, attività dopo attività, la Commissione ha saputo coordinare un unico intendimento volto alla presa d'atto della chiusura delle agenzie messa in atto dalle compagnie nel sud Italia e della "violenza tariffaria" che si perpetrava verso gli utenti.

Si è preso atto che le varie sanzioni comminate dall'Isvap alle compagnie hanno inciso poco sulle loro politiche assuntive. Auspichiamo un maggiore controllo sul loro comportamento soprattutto con riferimento alla chiusura di agenzie, all'abbandono dei territori, all'accentramento degli uffici di liquidazione, all'utilizzo

improprio della leva tariffaria per eludere l'obbligo a contrarre.

Critichiamo fortemente l'etichettatura del Sud d'Italia come il "male" d'Italia.

Con questa definizione diventa più facile, quasi giustificato, l'avvio dello stravolgimento della distribuzione assicurativa: una nuova strategia, che mira a creare una nuova rete di "bisognosi" che accetta di vendere coperture telefoniche con tassi provvigionali irrisori; una nuova strategia che orienta buona parte degli investimenti pubblicitari – che poco concludevano in termini di incrementi delle vendite – verso forme di erogazione provvigionale a favore di colleghi revocati costretti ad entrare in quell'area di "bisognosi" di cui si è detto.

La figura dell'Agente di assicurazione non può essere svilita, è ancora fondamentale nel rapporto diretto con l'utente.

I focus regionali, avviati negli scorsi mesi dalla Commissione, hanno messo a nudo le criticità del nostro territorio: danni fisici artatamente costruiti e/o esagerati, sinistri dolosamente organizzati.

La Commissione ha affrontato, con intenso lavoro, un fattivo confronto e raffronto delle risultanze dei focus di cui sopra.

La valutazione dell'Agenzia antifrode si è resa necessaria e sono state analizzate le operatività esistenti in Francia, Inghilterra e Germania.

Tale lavoro, nel contesto della programmata attività della Presidenza Nazionale, ha trovato modo di essere esposta il 17 giugno u.s., nell'ambito dell'audizione alla VI Commissione Finanze della Camera dei Deputati.

Ed oltre, ogni componente della Commissione Mezzogiorno si è adoperato affinché nella propria provincia venissero messi in opera sistemi di controllo delle frodi assicurative, così a Crotone, in Campania e in questi giorni nella Provincia Foggiana: lo scopo è quello di sensibilizzare le istituzioni politiche affinché vengano avviate infrastrutture di controllo per evitare che alla fine paghino sempre e solo gli utenti corretti.

Su questo punto attendiamo la costituzione dell'Agenzia Antifrode sulla quale registriamo finalmente un consenso politico bipartisan.

In questo panorama è fondamentale proseguire con le azioni sindacali, di cui la petizione popolare ha rappresentato un formidabile punto di partenza.

La presa di coscienza c'è, il massimo dell'attenzione dell'opinione pubblica e di tutte le parti istituzionali è stata raggiunta.

Dobbiamo solo augurarci che non si lasci passare il tempo senza far nulla cadendo inesorabilmente nell'inattività.

Da questo punto di vista, al fine di sensibilizzare tutti all'azione sulle problematiche di interesse comune, la Commissione ha inviato una lettera a tutti i Sindaci del Meridione, in totale 1.739 sindaci così ripartiti: 551 in Campania, 131 in Basilicata, 258 in Puglia, 409 in Calabria, 390 in Sicilia.

In particolare la lettera sollecita le amministrazioni comunali ad aderire alla petizione popolare e ad assumere tutte le determinazioni considerate necessarie, comprese le deliberazioni consiliari, per contrastare il grave fenomeno degli aumenti tariffari nella r.c.auto che coinvolge principalmente i cittadini meridionali.

La prossima frontiera, volendo favorevolmente considerare in via di risoluzione la questione meridionale, deve essere la possibilità degli agenti di poter operare tra di loro (A con A), vista l'importanza che riveste la problematica e la risoluzione di tanti problemi che essa comporterebbe.

In questo senso la Commissione Mezzogiorno lavorerà per agevolare il percorso verso questa forma di collaborazione.

AREA COMUNICAZIONE E STAMPA

La Commissione Comunicazione e Stampa, all'indomani del suo insediamento, si era posta una serie di obiettivi destinati a migliorare gli strumenti di informazione esistenti e di aggiungerne di nuovi, più veloci ed efficaci nel trattare l'attualità.

A distanza di due anni, riteniamo di poter tracciare un bilancio positivo, che viene peraltro riscontrato dall'apprezzamento espresso dagli iscritti non soltanto nei momenti di incontro istituzionale, ma anche nella quotidiana relazione personale.

L'Agente di Assicurazione, rinnovato profondamente

nella veste grafica e soprattutto nei contenuti, ha conquistato uno spazio nel panorama delle riviste specializzate e costituisce ormai un appuntamento fisso per tutti gli operatori del nostro settore.

Non c'è dubbio che l'inserimento nel Comitato di redazione di oltre venti colleghi distribuiti sull'intero territorio nazionale, abbia contribuito largamente a valorizzare il nostro house organ, sempre più ricco di rubriche e di apporti.

Nel contempo, abbiamo cercato di spogliare la pagina quindicinale di Italia Oggi dei riferimenti strettamente corporativi, allo scopo di aumentare l'interesse del lettore esterno verso il nostro mondo sindacale e per promuovere una valutazione favorevole del ruolo sociale svolto dagli agenti di assicurazione.

Serviva, come dicevamo in premessa, un mezzo più immediato e per questo abbiamo aggiunto all'Agente on line, che svolge la funzione di grande archivio dinamico della comunicazione SNA, un altro strumento informatico dedicato al dialogo in tempo reale tra il gruppo dirigente e gli iscritti.

Abbiamo così dato vita alla Newsletter, giunta ormai al suo 34esimo numero, gli ultimi otto dei quali dedicati, insieme ai messaggi brevi inviati a mezzo sms, alle azioni sindacali e in particolare alla raccolta delle firme per la petizione popolare.

Non c'è dubbio che in una società accelerata come la nostra, è essenziale poter disporre di mezzi di informazione di rapida preparazione e diffusione.

Un ruolo centrale nella strategia informativa è stato attribuito alla Rassegna Stampa quotidiana, realizzata allo scopo di inviare a tutti gli iscritti, in prima mattinata, una selezione di articoli estratti per nostro conto da una primaria società specializzata, sulla base di alcune parole chiave concordate (Sna, agenti, Ania, compagnie, polizze, Isvap, Antitrust ecc.).

Questo sistema automatico, e quindi impersonale, evita il rischio di dover fare scelte che comunque scontenterebbero qualcuno e quindi garantisce la neutralità necessaria se si vuole garantire agli iscritti la massima autonomia nell'approvvigionamento di idee, anche quando queste sono lontane dalle tesi sindacali.

D'altro canto, consideriamo inutile ogni atteggiamento

autoreferenziale che si ingegni a rendere l'ambiente sindacale impermeabile al contraddittorio che, al contrario, rappresenta la più insostituibile ricchezza per una libera associazione come lo SNA.

Quando il messaggio è rivolto verso l'esterno, sotto forma di comunicati stampa o di semplice informativa al settore giornalistico, il Cdr utilizza il tramite di un'altra società leader, stavolta nella gestione delle banche dati, riuscendo così a raggiungere contemporaneamente fino ad un massimo di oltre 4.000, tra giornalisti e redazioni di quotidiani, riviste, radio e televisioni.

La Commissione seleziona mailing list più o meno specializzate, riuscendo così a raggiungere i destinatari maggiormente interessati all'argomento specifico trattato.

Sia pure con una certa difficoltà, abbiamo avviato rubriche nelle riviste specializzate *Assicura* e *Il Giornale delle Assicurazioni*, nelle quali è piuttosto ingombrante la presenza delle compagnie, convinti come siamo che si faccia attività sindacale anche presidiando spazi di dibattito ideale o culturale non particolarmente favorevoli al Sindacato.

Grazie allo spessore delle campagne realizzate, Standard minimo r.c.auto, Stupidi furbetti, Azioni sindacali, Raccolta firme per la petizione popolare, ma anche grazie all'impegno profuso da tutto il Cdr e alla preziosa collaborazione fornita tanto dalla freelance **Alessandra Schofield**, quanto dalla giornalista **Simona Miele** della società di comunicazione Mirandola, le media relations stanno fornendo buoni risultati.

Dopo anni di oscuramento, durante i quali lo SNA veniva pressoché ignorato, sono ora centinaia le notizie lanciate dalle agenzie di stampa e gli articoli pubblicati dalle testate tradizionali, o dai fogli in formato web, ad opera di giornalisti che forniscono diffusione quotidiana alle nostre tesi e fanno proprie le idee sindacali, soprattutto quando queste sono orientate nel senso della tutela consumeristica.

Nell'ultimo anno si sono inoltre fatti frequenti anche gli spazi offerti alla presidenza e ai tecnici sindacali, soprattutto auto, nei palinsesti radiofonici e televisivi, a

dimostrazione del fatto che le scelte operate dalla commissione nel porsi al giornalismo professionistico e il taglio fornito alla comunicazione esterna hanno saputo abbattere il muro di gomma contro il quale rimbalzavano nel passato i nostri tentativi di conquistare visibilità nei media generalisti e specializzati.

Il positivo riscontro fornito all'attività della Commissione Comunicazione dai componenti delle giunte provinciali durante le giornate formative di base organizzate insieme al Centro Studi e alla Commissione Formazione, cui hanno partecipato anche le Commissioni Legale e Statuto, oltreché i risultati altrettanto positivi provenienti dall'indagine condotta sui partecipanti all'edizione 2010 del Road Show organizzato con la rivista Assicura, hanno fornito slancio all'ingente mole di lavoro svolto dal Cdr nell'interpretare il delicato ruolo ricevuto.

Se è vero che l'attività sindacale è innanzitutto passione, tanto più questo è vero per il giornalismo sindacale, i cui ritmi incalzanti sono dettati dal calendario delle scadenze editoriali e degli appuntamenti istituzionali.

Una passione che dedichiamo ai nostri iscritti, nell'intento condiviso da tutti i componenti del Cdr di mantenere, e se possibile migliorare, il livello qualitativo di quanto fin qui realizzato.

AREA FISCALE

La Commissione fisco dello SNA è composta dai colleghi **Silvia Carofalo, Pier Paolo Eufate, Marco Mezzotoni** e dal Componente di E.N. Responsabile di area **Emilio Gaeta**.

L'ultimo anno non si è certamente distinto per le novità fiscali che hanno interessato la categoria degli agenti di assicurazione.

Infatti alcune disposizioni, che potrebbero potenzialmente coinvolgere la categoria, necessitano dei relativi decreti attuativi per essere valutate in modo corretto.

La novità di maggior rilievo è stata sicuramente l'elaborazione del modello evoluto degli studi di settore, che verrà utilizzato dalla prossima dichiarazione dei redditi dai contribuenti agenti.

Come da consuetudine la procedura si è caratterizzata

con il confronto con lo SNA per verificare il funzionamento dello studio revisionato, unitamente alle valutazioni – non vincolanti - espresse dall'associazione. Dare anticipazioni relativamente alle risultanze finali di questi incontri non è mai facile, soprattutto in questa fase in cui i valori finali degli studi possono essere influenzati dall'applicazione dei correttivi congiunturali previsti per la situazione di crisi, che potranno essere riproposti con caratteristiche applicative diverse rispetto al passato dall'amministrazione finanziaria.

Esaurita la necessaria premessa, si evidenzia che il Sindacato, come già avvenuto in passato, si è molto impegnato per evidenziare le criticità che coinvolgono principalmente le strutture agenziali di medio /piccole dimensioni per le quali l'applicazione di modelli dichiarativi matematico-statistici fatica a coglierne l'effettiva capacità reddituale.

Per completezza va ricordato che, a causa del perdurare della situazione di crisi, gli studi di settore di tutte le categorie sono suscettibili di variazioni in ogni momento.

Da pochi giorni il Sindacato ha perfezionato la costituzione di una società di servizi, nella forma della Srl a socio unico, per creare lo strumento idoneo che consentirà di gestire tutte quelle attività, a supporto delle iniziative sindacali e a beneficio di tutti gli associati, che non potrebbero essere poste in essere dalla attuale struttura sindacale.

Nello specifico, e solo a titolo di esempio, la costituita società di servizi denominata S.N.A.S. s.r.l. potrà occuparsi di fornire, sia con acquisto diretto che attraverso attività di intermediazione anche tramite convenzioni, beni e servizi, quali ad esempio beni strumentali, apparecchiature, servizi di telefonia, internet, software, articoli di cancelleria e promozionali ecc.; svolgere l'attività di intermediazione assicurativa; sviluppare strategie in ambito economico-finanziario-commerciale-amministrativo di supporto agli agenti di assicurazione; organizzare e gestire eventi nell'interesse della categoria degli agenti di assicurazione; stabilire contatti e avviare rapporti con società e/o operatori che svolgono attività in settori collaterali affini a quello assicurativo; organizzare e gestire corsi di formazione e stipulare convenzioni con società terze al fine di

migliorare le competenze professionali degli agenti e di loro collaboratori e dipendenti; elaborare dati anche amministrativi e contabili per le imprese.

La società potrà, inoltre, assumere e concedere agenzie, commissioni, rappresentanze, con o senza deposito, e mandati; acquistare, utilizzare e trasferire brevetti e altre opere dell'ingegno umano; compiere ricerche di mercato ed elaborazioni di dati per conto proprio e per conto di terzi e servizi alle imprese; concedere e ottenere licenze di sfruttamento commerciale; nonché compiere tutte le operazioni commerciali (anche di import – export), mobiliari, immobiliari e finanziarie, queste ultime a titolo non principale e comunque non prevalente, necessarie o utili per il raggiungimento degli scopi sociali.

La società potrà, altresì, assumere, sempre a titolo non principale e comunque non prevalente, interessenze e partecipazioni in altre società o imprese di qualunque natura aventi oggetto analogo, affine o connesso al proprio, rilasciare fidejussioni e altre garanzie in genere, anche reali.

Oltre alla periodica predisposizione di circolari e comunicazioni su argomenti che possono interessare i singoli agenti – disponibili nell'area fisco sul sito internet – prosegue ininterrotta l'attività di assistenza diretta e personalizzata dei colleghi che hanno interessato gli uffici della sede di Milano.

Tra gli argomenti maggiormente dibattuti evidenziamo il corretto inquadramento dei collaboratori ed il provvedimento attuativo per la comunicazione delle operazioni rilevanti ai fini Iva.

Se per quanto riferibile al corretto inquadramento dei collaboratori è doveroso diversificare lo stesso in funzione delle mansioni o caratteristiche delle attività che andranno a svolgere, relativamente alla problematica delle comunicazioni ai fini Iva si rimanda alla recentissima circolare SNA dell'11 febbraio 2011, restando in attesa dei chiarimenti che dovrebbero arrivare a breve da parte degli uffici finanziari.

Sarà cura del Sindacato dare tempestiva informativa alla categoria su eventuali novità degli argomenti accennati.

Restano ovviamente confermate tutte le iniziative consulenziali gestite direttamente dalla struttura dello

SNA, a sostegno delle necessità che di volta in volta vengono evidenziate dagli iscritti.

A tal proposito è doveroso ringraziare pubblicamente il nostro funzionario dott. **Andrea Bonfanti**, Responsabile dell'Area Giuridico-Fiscale, per la sua capacità e disponibilità a supporto oltre che di tutti gli iscritti in particolar modo con la nostra Commissione.

AREA SERVIZI AGLI ISCRITTI

La Commissione Area Servizi coordinata dal collega **Angelo Gregorio** e composta da **Antonio Carbone, Paola Cobbe, Luigi Fontana, Marco Ghetti, Giuseppe Giardinella, Paolo Giubileo, Francesco Pavanello, Gianuario Poddighe, Andrea Rossi, Fabrizio Vallati**, ha cercato di indirizzare i propri sforzi nelle varie aree di sua competenza:

- Rapporti con la Confcommercio;
- Camere di Commercio;
- Convenzioni per gli iscritti;
- Convenzioni Bancarie.

Per la parte relativa ai rapporti con la Confcommercio è in corso la stesura di un accordo quadro che possa sia rafforzare i rapporti, ultra ventennali, con l'associazione di categoria del commercio maggiormente rappresentativa in Italia, sia di trovare nuovi ambiti di collaborazione che vedano SNA partner in progetti di comune interesse.

Sono continuate le nostre partecipazioni per il rinnovo dei seggi camerali in scadenza nelle varie CCIAA; in un rinnovo si è deciso di presentare ricorso nei termini e nelle sedi competenti anche per verificare le modalità di valutazione che – quasi sempre – ci vedono contrapposti all'Ania apparentata con l'Abi.

Per le convenzioni si è provveduto a rinnovare, dal 1° marzo 2011, la convenzione tutela legale con la Roland Assicurazioni con massimali elevati a 15.000,00 euro e con l'inserimento anche della garanzia penale con un massimale di 50.000,00 euro; convenzione questa che subentra al nostro storico partner ARAG al quale va il nostro ringraziamento per la prestigiosa assistenza ricevuta nel lungo periodo di collaborazione.

Questo rinnovo ci ha permesso, a fronte di un incremento di somme e garanzie assicurate, di ridurre di

oltre il 40% i costi con un significativo risparmio per lo SNA nella sua veste di contraente.

E' stata rinnovata anche la convenzione RC Professionale e RCT/O con CNA e, soprattutto, si è provveduto a rimodulare la garanzia Infedeltà dei collaboratori; raccomandiamo ai nostri iscritti di verificare l'ambito della prestazione e la sua sottoscrizione facoltativa.

Per la parte convenzioni bancarie sono da segnalare quelle siglate con Banca Intesa ed Unicredit, mentre quelle di carattere regionale saranno a breve disponibili. Stipulata anche una nuova convenzione con l'operatore telefonico 3 che ha visto una contrazione notevole delle spese rispetto alla precedente convenzione in atto.

Altre convenzioni sono state siglate con BHW e CAR GLASS.

Contiamo molto di incrementare questo ambito di attività grazie anche alla recente costituzione della Società di Servizi SNAS di cui si è già parlato.

AREA INFORMATICA

Nella sua fase costituente la Commissione ha definito un piano di lavoro articolato su tre macro aree:

- 1) informatizzazione delle strutture del Sindacato,
- 2) sito Internet,
- 3) ritorno dati,

e, in questa situazione, ha operato per la realizzazione dei primi due punti.

Per la Commissione i processi d'innovazione e di applicazione di nuovi modelli di gestione e di comunicazione sono sempre stati centrali: siamo convinti che il processo di modernizzazione della nostra organizzazione non possa fare a meno di ripensare al suo modo di operare, sia al centro, sia nelle strutture organizzative territoriali, ed è per questo che abbiamo deciso di lavorare per la costituzione di una struttura informatica e di video conferenza ad alta definizione di proprietà dell'organizzazione sindacale.

Su proposta della Commissione, l'Esecutivo nazionale ha deciso di avviare, nell'ultimo trimestre del 2010, il progetto "VIDEOCONFERENZA" dotando delle necessarie infrastrutture le sedi di Milano e di Roma e prevedendo di perfezionare in seguito i collegamenti con le sedi dei propri componenti.

Il progetto ha tre obiettivi definiti:

- 1) dotare il Sindacato delle moderne infrastrutture di comunicazione interna;
- 2) abbattere in modo significativo i costi di trasferta a carico dell'organizzazione, che rappresentano nel nostro bilancio importi molto rilevanti;
- 3) migliorare la qualità del lavoro dei partecipanti alle commissioni, poiché molte volte il tempo di percorrenza per raggiungere il luogo della riunione supera ampiamente il tempo di lavoro nell'ambito della commissione stessa.

In questa prima fase abbiamo definito l'infrastruttura della sede centrale, successivamente, con la realizzazione del progetto, tutti i componenti delle commissioni si potranno collegare determinando i vantaggi auspicati.

La stessa struttura può già oggi essere utilizzata per avviare altri progetti del Sindacato, come la formazione a distanza, o per mettere a disposizione dei Gruppi aziendali una infrastruttura semplice, da utilizzare per le loro riunioni.

Il secondo progetto in fase di realizzazione riguarda la trasformazione del sito internet dello SNA in un moderno portale di pronto utilizzo a favore degli utenti, siano essi semplici colleghi iscritti oppure strutture complesse, quali i Gruppi aziendali.

L'obiettivo è di mettere in rete e in collegamento, collocandole in un unico luogo, tutte le opportunità, le conoscenze e le informazioni necessarie a rispondere alle esigenze degli iscritti.

Il nuovo portale, oltre a mettere in rete l'attuale rassegna stampa e tutte le informazioni che la struttura del Sindacato inserisce a disposizione degli iscritti, ha un obiettivo ambizioso: essere il primo punto di contatto di ogni giorno dell'intermediario di assicurazioni.

Nel progetto sono state coinvolte tre società di servizi, alle quali abbiamo richiesto di presentare un progetto che tenga conto delle specificità della nostra organizzazione, sia sul piano nazionale sia territoriale.

L'obiettivo è di realizzare il progetto entro la fine del 2011.

Il terzo e più impegnativo progetto riguarda la definizione di uno standard informatico che consenta a

chi svolge la nostra attività in plurimandato di poter gestire in modo univoco le posizioni dei singoli clienti senza dover utilizzare i programmi delle diverse compagnie.

In questo caso, la Commissione ha dovuto prendere atto della specificità del mercato italiano, dove le principali imprese del settore hanno deciso di realizzare in casa tutta la parte informatica: non a caso il settore I.T. delle primarie compagnie vede allocate al proprio interno importanti risorse finanziarie.

Anche il mercato delle società di servizi e di consulenza informatica è costituito da imprese che si occupano principalmente di creare programmi che riescano a decodificare le informazioni in modo da ricreare un sistema residente in agenzia; siamo anche consapevoli del fatto che, in molte occasioni, le attività legate all'informatica sono state utilizzate dai Gruppi aziendali come scambio su altre partite con le rispettive mandanti, consolidando la sostanziale delega alle imprese su questo settore di attività.

Il nuovo percorso sul quale la Commissione ha avviato le sue attività riguarda tutto il sistema di definizione delle procedure utili alla corretta codifica e agli adempimenti di legge, partendo dalle anagrafiche dei clienti, dalla contabilità e dal controllo di gestione.

Siamo coscienti che in quest'ambito le esigenze degli iscritti sono tante, diverse e frammentate, ma non possiamo non occuparcene.

Sul piano politico auspichiamo che si possa definire uno standard informatico che faciliti l'operatività dell'agente su più imprese: una stringa d'indicazioni che consenta di ridurre in modo considerevole la duplicazione delle informazioni e confidiamo che i Gruppi aziendali realizzino l'obiettivo di definire il "ritorno dati" in agenzia in modo sistematico e strutturato.

AREA STATUTO

Dopo una lunga interruzione dei lavori della Commissione, causata dall'attesa delle indicazioni da parte dell'Esecutivo Nazionale, in ordine "all'elaborazione delle basi concettuali per un nuovo Statuto SNA ", nella seduta del 6/7 settembre 2010 è stata presentata la bozza predisposta dalla Commissione e dall'analisi della stessa, sono emerse le indicazioni di carattere generale, che hanno permesso

alla Commissione di riprendere lo studio e la predisposizione del nuovo Statuto SNA.

L'idea progettuale, alla quale la Commissione sta lavorando, ha come obiettivo la razionalizzazione delle strutture degli Organi del Sindacato, al fine di allineare la nostra Organizzazione ai modelli più evoluti di rappresentanza collettiva.

Il risultato di questa razionalizzazione determinerà l'accorpamento di alcuni organi statutari ed in alcuni casi lo snellimento numerico dei suoi componenti, con la conseguente e naturale diminuzione dei costi sostenuti dal Sindacato per il suo funzionamento.

Sarà in ogni caso salvaguardato il principio democratico e sarà garantito il confronto dialettico tra le varie linee di pensiero degli associati.

Si sta inoltre vagliando la possibilità di sperimentare nuovi metodi per accrescere il numero degli iscritti al Sindacato.

Obiettivo della Commissione è presentare la bozza del nuovo Statuto all'Esecutivo Nazionale nel più breve tempo possibile.

AREA VERIFICA MANDATI E ACCORDI INTEGRATIVI

Sempre più spesso i colleghi si rivolgono alla Commissione verifica accordi e mandati agenziali per l'analisi e l'approfondimento dei contratti proposti dalle compagnie mandanti, con il risultato che la firma dei nuovi mandati, sebbene troppo spesso dettata dalla necessità, è comunque sempre più consapevole.

Infatti, solo un'adeguata conoscenza dei propri diritti e doveri consente di avviare un rapporto di reciproca collaborazione, basato sulla correttezza e trasparenza contrattuale.

Nel 2010 sono stati presentati alla Commissione anche degli accordi integrativi, da parte di Gruppi Agenti, per la preventiva verifica ai sensi dell'art.16 dello Statuto, alcuni dei quali sono stati ratificati dall'Esecutivo Nazionale, mentre altri, pur ricevendo il plauso per alcune modifiche migliorative, non hanno superato la ratifica perché contenenti clausole lesive della Legge Bersani o clausole in violazione di principi strenuamente difesi dal Sindacato.

Purtroppo ancora molti sono i Gruppi Agenti che sottoscrivono gli accordi integrativi, senza prima

sottoporli alla ratifica dell'Esecutivo Nazionale, così come previsto dalla norma statutaria, determinando da un lato una condizione di debolezza per tutti i colleghi interessati dall'Accordo in questione, che si trovano costretti a firmare delle appendici al mandato, che talvolta contengono clausole lesive dei loro diritti e conseguentemente li sottraggono alla tutela sindacale; dall'altro creandosi una disparità di trattamento tra i Gruppi Agenti che sottoponendo a ratifica i loro Accordi, accettano le valutazioni - anche negative - degli Organi Sindacali ed affrontano in alcuni casi procedimenti disciplinari e relative sanzioni, rispetto ai Gruppi Agenti che preferiscono evitare la verifica Sindacale e le eventuali conseguenze.

Si auspica che tutti i Gruppi iscritti al Sindacato rispettino il dettato statutario, soprattutto in questo momento, in cui tanti Accordi sono prossimi alla scadenza.

AREA SUBAGENTI

La Commissione Sub-Agenti si sta occupando di aggiornare il cd. Libretto Verde ossia la "Disciplina contrattuale e fiscale dei sub-agenti di Assicurazione" (ed. aggiornata 04/2008), con tutte le modifiche intervenute successivamente al mese di aprile 2008, al Regolamento ISVAP n.5/2006 e con il recepimento del nuovo Regolamento 35/2010, in tema di nuova disciplina degli obblighi di informazione e della pubblicità dei prodotti assicurativi.

La Commissione sta inoltre operandosi per rendere ancora più semplice la consultazione del Libretto, in modo da agevolare l'agente nel momento del conferimento del mandato al collaboratore, nel rispetto reciproco della disciplina contrattuale, eliminando, in questo modo, quanto più possibile il rischio di un ipotetico contenzioso.

Si sta infine valutando l'opportunità di dare maggiore valore alla contrattazione privatistica tra agente e sub-agente ed il metodo più efficace per raggiungere tale obiettivo.

AREA TECNICA

Commissione r.c.auto

Dopo aver affrontato l'impegno della realizzazione del convegno romano in tema di r.c.auto sullo standard minimo, la Commissione non si è fermata ed ha continuato ad analizzare e monitorare le modifiche e le nuove condizioni che man mano le compagnie esercenti il ramo hanno realizzato.

Purtroppo a fronte di un messaggio strumentalmente indirizzato al solo prezzo, ci si è trovati di converso ad un tendere per alcune di esse ad un ulteriore impoverimento del contenuto assicurativo, con esclusioni ed estensioni delle possibilità di rivalse a carico del conducente e dell'assicurato.

Standard minimo: per qualcuno potrebbe essere identificato come un'agevolazione alla proposta di prodotto auto standardizzato con i canali alternativi.

Nella realtà la vendita di polizza auto oggi si realizza anche nelle concessionarie d'auto e la presenza delle compagnie via web e telefoniche si sta estendendo indipendentemente da regole più ferree di conformità del prodotto.

In questo contesto in cui regna la confusione normativa ed il mancato rispetto del cliente, il quale si vede sottoporre un contenuto assicurativo incomparabile o difficilmente comparabile anche per gli addetti ai lavori, si sta lasciando spazio a chi fa concorrenza solo sul prezzo, peraltro con una fumosità informativa sui contenuti.

Emergono e si affermano quindi i vari preventivatori/comparatori privati che tutto fanno tranne analizzare il contenuto e i servizi offerti ai consumatori.

Su questo fronte, anche per contrastare le dinamiche in atto, la Commissione è impegnata nella realizzazione di un vademecum per tutti i colleghi che possa contenere quelle spiegazioni chiare e necessarie da fornire al cliente e che sia di aiuto agli agenti nell'approccio e nell'analisi di quanto sollecitato dalle pubblicità in apparenza convenienti, ma nella realtà spesso ingannevoli.

In collaborazione con il Bipar abbiamo in corso uno studio che ci porterà ad una vera comparazione degli impianti normativi esistenti presso gli altri paesi europei, dallo standard minimo in vigore in Belgio al Bureau francese nella gestione della quotazione rischi auto passivi ed all'obbligo lì esistente di copertura dello

stato di ebbrezza, dalla organizzazione e presidio territoriale degli uffici sinistri ai controlli antifrode.

Si sono inoltre attuati continui contatti ed incontri con le Autorità, in particolare con l'Isvap per la denuncia e la verifica di comportamenti di alcune compagnie non rispettosi delle normative vigenti in capo alla tariffazione ed alla gestione auto; ad esempio i tentativi di attribuire al cliente diversi profili tariffari in aumento in caso di sinistro dipendenti dall'andamento S/P dell'intermediario agente, le clusterizzazioni e personalizzazioni spinte che tutto fanno salvo rendere chiaro e leggibile l'applicazione di tariffa.

Siamo consapevoli che l'Ania sia contraria ad una richiesta di ritorno ad una chiara tabella bonus/malus che sia leggibile facilmente per gli operatori e per i consumatori nei passaggi da una compagnia ad un'altra. A gran voce richiediamo che tutta la catena di vendita assicurativa sia sottoposta agli stessi obblighi formativi, normativi e di aggiornamento alla quale attualmente gli agenti sono sottoposti (7A, 7B, ecc.), senza dimenticare che se da una parte c'è un'eccessiva "bulimia informativa" obbligatoria da sottoporre al cliente, dall'altra ci si chiede quale competenza abbia uno sportellista, ad esempio delle Poste, nel proporre una polizza adeguata a chi ha di fronte.

Numerose son state le partecipazioni ad incontri, workshops, convegni, nell'ambito dei quali si è sostenuto la posizione del Sindacato in tema di r.c.auto dove ad oggettivi, inattaccabili ed argomentati contenuti si è avuta, in presenza dei direttori delle maggiori compagnie del mercato, un silenzio imbarazzante o delle risposte poco chiare.

Non ci fermeremo quindi all'Italia, ma procederemo presso le istituzioni europee per denunciare e sollecitare provvedimenti sull'alibi esistente di "bulimia informativa" a scapito della reale mancata chiarezza oggi troppo praticata, affinché la professionalità e la serietà con cui svolgiamo quotidianamente la nostra attività in favore dei nostri clienti siano prese nella dovuta considerazione.

Commissione danni non auto

La commissione danni non auto, dopo una fase di avvio difficoltosa dovuta a problemi personali di alcuni dei suoi componenti, si sta impegnando in un'attività finalizzata

all'analisi puntuale dei prodotti offerti dai canali alternativi, per permettere un valido monitoraggio delle polizze presenti sul mercato – compresa la presenza di eventuali clausole di dubbia legittimità - ed evidenziare il valore aggiunto garantito dal canale agenziale.

Grazie alla collaborazione prestata dalla struttura sindacale, la Commissione si sta attivando anche per raccogliere le esperienze maturate a livello europeo in materie specifiche come le polizze calamità naturali/eventi catastrofali.

Un'area, questa, in cui ad esempio in Francia è obbligatoria la copertura delle abitazioni.

Viene da chiedersi come mai in Italia non si perori, da parte dell'Ania ed eventualmente d'intesa con lo SNA e le associazioni dei consumatori, l'esigenza di una simile copertura.

Tanto più che la stessa Associazione delle imprese continua a lamentarsi della poca penetrazione dei rami elementari "Personal line" nel mercato italiano.

Stiamo, quindi, attuando una ricerca ed un'analisi comparativa delle condizioni di assicurazione che pongano in evidenza il contenuto, evidentemente differente, delle polizze abitazione o globale fabbricati proposte dai canali alternativi con l'unico appeal del prezzo o del frazionamento di premio mensile rispetto a quanto analizzato, studiato e adattato dagli agenti nel proporre le coperture ai propri clienti.

Parallelamente all'evasione dei quesiti che periodicamente giungono dai colleghi alla sede SNA di Milano, è volontà della commissione di predisporre specifici articoli che – auspichiamo - possano essere volano per avviare un ampio dibattito sul tema.

Commissione vita e previdenza

La Commissione vita e previdenza ha equamente diviso le risorse disponibili in due distinti rami di attività:

- collaborazione con il Bipar per la formulazione di documenti specifici in tema di polizze previdenziali;
- analisi dell'andamento del mercato interno con particolare interesse ai prodotti offerti dai maggiori competitors.

La collaborazione con Bipar si è concretizzata contribuendo a rappresentare le caratteristiche del

mercato italiano – comprese le disposizioni previste nel codice delle assicurazioni e nella regolamentazione Isvap - per promuovere a livello europeo proposte migliorative e di armonizzazione in ambiti di elevato interesse a livello sociale come i carichi previdenziali e le prestazioni e tassazioni offerte dai Piani Individuali di Previdenza.

Relativamente agli aspetti riducibili al mercato interno, ci sembra necessario evidenziare il salto di qualità, sia in termini di organizzazione e strategia commerciale, sia in materia di formazione degli addetti allo sportello distributivo, realizzato dal canale postale.

Sviluppo sicuramente più significativo rispetto ad esempio, di altri canali come quello bancario o via web. Le considerazioni che precedono ci hanno indotto ad iniziare una attenta analisi dei prodotti offerti dai canali alternativi che occupano porzioni significative del mercato.

Anche in questo caso, infatti, una competizione incentrata unicamente sulla variabile prezzo potrebbe mettere in sofferenza il canale agenziale.

Non dimenticheremo di raccogliere il materiale che i Gruppi ci stanno fornendo per affrontare insieme le strategie di azione rispetto all'aggressione dei prodotti a provvigioni zero che si fanno sempre più presenti sul mercato.

Parallelamente alle iniziative sopra evidenziate, continuano le attività di assistenza alle necessità evidenziate dai colleghi tramite l'evasione delle richieste pervenute alla sede del Sindacato e alla predisposizione di documentazione specifica.

CONCLUSIONI

In questa fase storica non possiamo esimerci dall'essere protagonisti di noi stessi.

Ci troviamo in una fase cruciale della nostra attività sindacale.

Avevamo visto giusto quando a partire dallo scorso novembre abbiamo avviato le azioni sindacali.

Siamo sotto la luce dei riflettori e la manifestazione di questo pomeriggio, con al centro le 500.000 firme raccolte per la petizione popolare, ne è una significativa dimostrazione.

E' incontrovertibile e sotto gli occhi di tutti l'effetto mediatico che il Sindacato sta riscontrando.

Mai in passato c'era stata una tale attenzione e concentrazione di testate giornalistiche, radio e televisive sui temi sindacali cari agli agenti di assicurazione.

L'imperativo è non abbassare la guardia e proseguire con le azioni sindacali: è in gioco il futuro della categoria.

Ciascuno di noi è chiamato a fare la sua parte, a dare il suo contributo, a dedicare il suo impegno, per la tutela dei nostri sacrosanti diritti e per il futuro della nostra attività in un momento che dal punto di vista della storia sindacale si appresta a rappresentare un punto di non ritorno.

La categoria non può più attendere le lungaggini messe in atto, a volte artatamente, dalle nostre controparti istituzionali per disattendere le richieste di liberalizzazione e di adeguamento del quadro contrattuale di settore al nuovo assetto normativo e alle nuove dinamiche che hanno investito il mercato assicurativo italiano.

Ad avvantaggiarsene sarebbero non solo gli agenti di assicurazione, ma l'intero mercato che diverrebbe più libero, più concorrenziale, più aperto agli standard europei.

Vi ringrazio per l'attenzione, con la certezza che dalle due giornate di lavoro congressuale uscirà nuova linfa per proseguire la nostra causa nell'interesse di tutti noi.