
76° COMITATO CENTRALE - FERMO 22 APRILE 2013

Relazione dell'Esecutivo Nazionale a cura di Claudio Demozzi

Care Colleghe e cari colleghi, componenti il 76° Comitato Centrale del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, buongiorno.

Vi ringrazio per il contributo, indispensabile, che date – con la vostra presenza - allo sviluppo della politica deliberata dal Congresso Nazionale ed al buon funzionamento delle regole democratiche, che stanno alla base del nostro attuale impianto statutario. Ringrazio altresì tutti coloro che, direttamente o indirettamente, hanno partecipato all'organizzazione di questo evento, con raro spirito di abnegazione, con impegno e grande generosità.

Tra questi, meritano certamente di essere menzionati: il Coordinamento Regionale Marche, rappresentato dal collega Maurizio Ragni; la Sezione Prov.le ospitante, presieduta dalla collega Pisana Liberati, gli infaticabili colleghi, incaricati per gli aspetti organizzativi e logistici: Fabrizio Vallati e Filippo Guttadauro, nonché Giacomo Anedda, con tutti i membri del GdL comunicazione, immagine, eventi; ed ancora: i dipendenti del Sindacato; essi sono gli ingranaggi fondamentali della nostra grande macchina organizzativa sindacale.

Grazie, grazie a tutti voi!

Esattamente un anno fa, a Roma, il Comitato Centrale si apriva con una relazione ispirata al tema del cambiamento. Cambiamento “nelle tattiche geopolitiche interne, ma anche cambiamento nelle strategie di medio-lungo periodo, negli strumenti di confronto con le Istituzioni, con le singole Compagnie e con la nostra controparte naturale: l'ANIA”. Cambiamento anche “nel sostituire la rumorosa, quanto malinconica, rassegnazione ad un inesorabile declino della figura imprenditoriale dell'Agente, con il sogno, o, più realisticamente, il tentativo di disegnare il futuro della distribuzione agenziale, attraverso la progettazione e la realizzazione di nuovi modelli agenziali, che possano rappresentare la via italiana, per la futura intermediazione assicurativa professionale indipendente”.

Un anno fa, abbiamo espresso l'ambizione “di informare e, perché no, coinvolgere le Autorità politiche e le Imprese nello studio, nella conoscenza, nella stesura dei principi fondamentali sui quali si baserà la via italiana, l'agenzia made in Italy, le cui caratteristiche peculiari

dovranno trovare riconoscimento, legittimazione, anche nei provvedimenti legislativi di prossima emanazione”

La relazione dell'Esecutivo auspicava che *“con l'aiuto di tutti...punteremo con forza all'obiettivo di ottenere, al più presto, una prima apertura del mercato, attraverso la rimozione delle barriere che, oggi, impediscono agli Agenti di collaborare tra loro, coinvolgendo in questa battaglia tutti gli Intermediari ed estendendo tale libertà a tutti i rami”*.

Abbiamo coinvolto, nella battaglia, tutti gli Intermediari (Agenti e brokers) e grazie all'approvazione delle norme contenute nella Legge n. 221/2012, “decreto crescita 2.0”, quella che un anno fa era solo un'ambizione, oggi è una realtà!

E' Legge dello Stato!

Finalmente, tra i principi fondamentali, riconosciuti in Italia, vi sono quelli espressi al comma 10 dell'Art. 22 della Legge: *“al fine di favorire il superamento dell'attuale segmentazione del mercato assicurativo ed accrescere il grado di libertà dei diversi operatori”*: favorire una minore segmentazione del mercato, accrescere il grado di libertà degli operatori.

Quante volte abbiamo chiesto maggiore libertà professionale, gridando, da consessi come questo, la sofferenza di una Categoria sempre più stretta nella morsa di minori spazi operativi, scarsa redditività, perdita di quota di mercato? Quante volte abbiamo lamentato il peso di un'eccessiva aggressività competitiva dei c.d. canali alternativi, a fronte della quale non ci è stato permesso organizzare una difesa collettiva, attraverso strumenti di condivisione, cooperazione, collaborazione? E quante volte le Imprese, hanno risposto negativamente alla nostra richiesta di aiuto?!

Con quanta determinazione l'ANIA (la nostra controparte naturale), ed alcuni Presidenti di GAA, hanno negato qualsiasi apertura in questa direzione, pur consapevoli che l'antistorico immobilismo sul fronte delle relazioni industriali avrebbe aggravato ulteriormente lo stato di pesante sofferenza degli Agenti...

Ancora una volta, è grazie allo strumento legislativo che la nostra Categoria è riuscita a garantirsi la sopravvivenza professionale e l'apertura a concrete opportunità di sviluppo. Ancora una volta, purtroppo, la mancata disponibilità dell'Associazione delle Imprese, ad un sereno confronto su questi temi, ci ha costretti a perseguire strade alternative, con l'amarezza di aver dovuto prendere atto di quanto continuino ad apparire distanti, se non contrapposti, gli interessi degli Agenti, da quelli delle Imprese.

In un simile contesto, risultano quanto mai fuori luogo le esternazioni di alcuni esponenti dell'associazionismo agenziale, che – nel tentativo di smarcarsi dalla linea politica SNA - dichiarano di riconoscere all'ANIA il ruolo di “alleato”, non quello di controparte.

E' proprio il caso di riaffermare, in questa sede, che, per noi, l'ANIA è e rimane la nostra storica, autorevole, dignitosissima controparte! E che da essa ci attendiamo, nel prossimo futuro, maggiore disponibilità al confronto, superando la fase degli incontri informali e convegnistici, per entrare in quella dei tavoli tecnici e negoziali.

Colleghi, come noto, la Legge 221/2012 non contiene esclusivamente la norma che permette agli Intermediari professionali di collaborare tra loro, ma introduce nel nostro ordinamento il “contratto base RCA”, anche questo obiettivo storico del Sindacato, contenuto nel programma politico dell'attuale Esecutivo Nazionale, votato dal Congresso di Milano dello scorso anno.

Due obiettivi, questi, di lungo periodo, che il Sindacato ha ottenuto, ed ha consolidato con lo strumento legislativo.

Tra le altre conquiste, per gli Agenti e per i consumatori (cioè per i nostri clienti): la piattaforma tecnologica comune (c.13 Art. 22 L. 221/2012), l'home insurance (c.8 Art. 22 L. 221/2012). Senza dimenticare l'esenzione per gli Agenti dall'obbligo di iscrizione all'OAM, ottenuta in extremis grazie ad un emendamento inserito nell'ultimo provvedimento approvato dalla scorsa legislatura.

La nostra attività, frenetica, a livello istituzionale, ci ha portati altresì a far parte dei tavoli tecnici aperti, spontaneamente o per previsione normativa, dall'Ivass e dal MISE, nonché ad essere presenti, attraverso incontri formali, informali ed audizioni, presso le Commissioni parlamentari competenti, le segreterie dei maggiori Partiti, il Governo, l'Antitrust, il Garante della privacy. Anche questo risultato, costituiva uno degli obiettivi del nostro programma congressuale; precisamente il primo, nell'elenco per punti: ossia “attivare direttamente i canali della politica, delle autorità e delle istituzioni in genere, nazionali ed internazionali; evitare che quando le istituzioni si occupano di assicurazioni abbiano come unico riferimento le compagnie e non anche i rappresentanti degli agenti; attivare i canali, anche politici, atti a favorire l'eliminazione di alcune storture contenute nei regolamenti che, di fatto, limitano il libero esercizio della nostra attività (come ad es. il divieto di collaborazione A con A ed A con D)”.

Per quanto riguarda gli altri punti del programma, registriamo un rallentamento sul fronte della riforma statutaria, dovuto essenzialmente al risultato del referendum che ha coinvolto l'intero apparato territoriale del Sindacato. Più di ottocento, tra dirigenti provinciali e presidenti di GAA, hanno espresso le loro valutazioni sugli aspetti principali del nuovo Statuto. E' emersa, seppure di misura, una maggioranza favorevole al mantenimento dell'attuale sistema elettorale maggioritario e questo ci ha indotti ad una nuova serie di riflessioni.

in merito alla ripresa della trattativa con le OO.SS. dei dipendenti di agenzia, come noto la trattativa, ripresa, si è interrotta qualche settimana fa. La posizione dei sindacati dei dipendenti appare piuttosto rigida. Ho incontrato personalmente le OO.SS., qualche giorno fa, ed ho loro proposto i termini della nostra disponibilità:

rinnovo del CCNL SNA/Unapass 2005, scaduto definitivamente il 31/12/2010, senza variazioni, con apertura al consolidamento degli aumenti economici che SNA ha riconosciuto ("in conto futuri aumenti") negli ultimi anni, dietro sottoscrizione dell'accordo sull'apprendistato e modifica degli automatismi correlati alla scolarità (titoli di studio);

ho chiesto altresì l'inserimento di elementi di flessibilità dell'orario di lavoro, attivabili dall'Agente.

Ho fatto presente che, quella che è stata definita "la linea dura", nei rapporti con le OO.SS., non è frutto di un atteggiamento padronale, ma conseguenza del grave stato di crisi in cui versano le Agenzie italiane che, in moltissimi casi, non dispongono delle risorse economiche necessarie a sostenere ulteriori aumenti retributivi, né a sopportare eventuali automatismi, che possano comportare ingiustificati passaggi di livello del personale dipendente (come quelli previsti dal contratto Unapass).

Ho fatto presente alle OO.SS. che, ad oggi, non sussiste alcuna disponibilità del Sindacato a sottoscrivere un nuovo CCNL, sulla base del contratto Unapass, che è stato bocciato a larghissima maggioranza, dal Comitato Centrale SNA.

Su questo tema, vi intratterò, oggi, come previsto al punto 6 dell'ordine del giorno.

In merito al rapporto con i Gruppi Aziendali Agenti, appare evidente la diversità di approccio, di alcuni presidenti di GAA che, non riconoscendosi nell'attuale – chiara e determinata - linea politica SNA, hanno dato vita ad una nuova realtà associativa, di tipo non sindacale, basata su modalità concertative proprie dei Gruppi Aziendali. Con l'obiettivo forse di indebolire il fronte sindacale, eliminare la negoziazione generalista, che sottrae pregnanza al rapporto esclusivo

tra il singolo Gruppo e la rispettiva Impresa. E' evidente che in questa visione del mercato, il plurimandato, la collaborazione tra Intermediari ed in generale l'indipendenza della Categoria, non costituiscono risultati storici da capitalizzare, ma elementi di ostacolo all'ambizione di un controllo delle reti agenziali, che si vorrebbe concertato tra Imprese e Gruppo Agenti inter-aziendale.

Altri presidenti di GAA, al contrario, hanno ritrovato una stretta sinergia con il Sindacato ed una rinnovata condivisione di intenti. In qualche caso, la stretta collaborazione SNA-GAA ha permesso risultati straordinari. Come ad esempio la soppressione, da parte dell'Impresa, degli obblighi di fidelizzazione a carico degli Agenti, pur mantenendo i riconoscimenti economici vigenti, in fase di rinnovo dell'Accordo integrativo aziendale. Molto vi è ancora da fare, per permettere al Sindacato ed ai Presidenti dei GAA di ritrovare una maggiore fiducia reciproca ed un maggiore riconoscimento dei rispettivi ruoli. Contiamo tuttavia di compiere qualche altro passo in avanti, lungo questa direzione, con il supporto indispensabile dell'apprezzatissimo Presidente del Comitato GAA, Tonino Rosato. Certo non contribuiscono alla causa, quei Presidenti di GAA che, in attesa di conoscere i futuri sviluppi degli equilibri interni a SNA e le potenzialità di crescita di altre Associazioni (come ad es. ANAPA), stanno ritardando, od hanno sospeso, il pagamento della quota di rinnovo dell'accreditamento SNA.

Altri Presidenti di GAA, per dirla con le parole del direttore della nostra rivista (L'Agente di Assicurazione) Roberto Bianchi: stanno tentando di "americanizzare le relazioni industriali. Niente più accordo nazionale a tutela di tutti gli Agenti, ma tanti accordi aziendali incentrati sul rapporto ombelicale tra Gruppo Aziendale e rispettiva Mandante. Un balzo all'indietro che, nel nostro caso, mortificherebbe decenni di impegno sindacale sull'altare del reciproco interesse, ovvero dell'interesse condiviso, balle grossolane alle quali non crede più nessuno, ma che vengono utilizzate come sommergibili spia per sviare l'attenzione dal vero bersaglio dell'affondamento che rimane sempre lo SNA".

La contrattazione collettiva, generalista, così come l'Accordo Nazionale Agenti-Imprese costituiscono uno strumento tanto più prezioso in una fase, come quella attuale, di crisi profonda e complessa del nostro Paese. Il nostro lavoro è, oggi più che mai, posto sotto attacco: dalla crisi economica e finanziaria, ma anche da quelle Imprese che hanno scaricato i costi di politiche commerciali e gestionali disastrose, sulle spalle degli Agenti. Imprese che hanno perseguito la nostra precarizzazione, attraverso la riduzione delle libertà professionali, delle tutele nel campo della redditività e della stabilità del rapporto e che, qualche volta, hanno potuto contare sulla complicità, consapevole o meno, di qualche Gruppo Aziendale Agenti.

L'invito, che rivolgiamo a tutti i Presidenti di GAA, è quello di accettare un sereno confronto su questi temi, senza reciproci pregiudizi né preclusioni ideologiche.

Altro punto del programma, sul quale intendo aggiornarvi è la riprogettazione della macchina sindacale (attraverso una razionalizzazione ed attenta gestione dei costi della struttura, dell'apparato amministrativo, attraverso la revisione delle mansioni e delle funzioni delle sedi).

Come noto, la sede di Roma è stata trasferita.

Ciò ha permesso di razionalizzare gli spazi e l'impiego del personale, nonché di realizzare un consistente contenimento dei costi di gestione. Attraverso la fuoriuscita del direttore ed una serie di interventi mirati di carattere amministrativo, anche per la sede milanese è stato ottenuto un consistente ridimensionamento dei costi.

E' stato altresì individuato, nel dr. Bonfanti, il possibile futuro direttore del Sindacato. L'Interessato sta effettuando un percorso formativo, assistito dal dr. Fumagalli, che dovrebbe permettere, entro fine anno, di stabilire con cognizione di causa la sua effettiva capacità ad assumere l'importante funzione. Attingere alla risorsa, interna al Sindacato, permetterebbe di mettere a frutto l'esperienza quasi ventennale del dr. Bonfanti, nonché di consolidare il rilevante risparmio economico scaturito dalla riorganizzazione della funzione.

A proposito di risparmi economici, il bilancio che vi sarà sottoposto, oggi, per l'approvazione chiude con un consistente avanzo di gestione. Tanto più apprezzabile, in considerazione dei pesanti deficit accumulati negli anni scorsi (bilancio 2010 chiuso con una perdita di € 290.291,04, bilancio 2011 chiuso con una perdita di € 130.178,00). Un particolare ringraziamento, merita per questo ambizioso risultato il collega **Giancarlo Guidolin**, che per più di un anno ha dedicato gran parte delle sue risorse professionali e personali, nell'opera di risanamento dei conti, di revisione degli accordi con i fornitori, di recupero dell'efficienza gestionale. Lo stesso Guidolin che, oggi, presiede la nostra società di servizi, SNAS Srl, la cui attività nel settore della comunicazione, degli eventi, del supporto operativo agli iscritti, rappresenta una delle grandi scommesse del nostro sindacato. Anche Snas srl, chiude il bilancio del suo primo anno di concreta operatività, in utile.

Non mi dilungo sulle sinergie create tra Snas srl ed il GdL formazione, sul progetto Snaform, in pieno svolgimento, e sulle altre iniziative territoriali che il sindacato ha messo in atto e che hanno raccolto notevole consenso da parte dei colleghi. Non solo sul piano della formazione, che per noi continua a rappresentare un'arma strategica per l'evoluzione imprenditoriale degli

Agenti, ma anche per quanto riguarda la presentazione di strumenti concreti per l'utilizzo delle nuove prerogative professionali a nostra disposizione. Sono sotto gli occhi di tutti.

Così come non vi annoierò con l'elenco delle molteplici attività in corso sui vari fronti: dell'assistenza e tutela prettamente sindacale, del confronto con il territorio, dei rapporti con le Authority, dell'area Mezzogiorno d'Italia, dei rapporti con Bipar ed altre Organizzazioni internazionali, degli interventi, operati mediante la predisposizione di una serie di emendamenti, in sede europea, in relazione all'IMD2, dello sviluppo delle convenzioni, della comunicazione e stampa, dell'area legale. Molti sono i fronti aperti, molte le energie, professionali e personali, impiegate, credete, con il massimo della passione e dell'impegno!

Un ultimo richiamo al programma congressuale: SNA, casa di cristallo. Come previsto, prosegue la pubblicazione dei verbali degli Organi statutari, dei documenti ufficiali e dei video degli eventi principali e, quando possibile, delle audizioni. Con qualche intoppo tecnico, qualche ritardo involontario, ma, con coerenza, senza alcuna eccezione.

Credo di poter affermare, senza timore di smentita, che ci siamo attenuti al programma. Non vi è stato alcun deragliamento e, grazie alla generosità, alla tenacia, alla determinazione di tutti voi, e certamente di tutti i colleghi componenti dell'Esecutivo Nazionale, ai quali va la mia personale stima e riconoscenza per l'impegno, l'abnegazione che, ogni giorno, hanno dimostrato, i primi importanti risultati sono già arrivati; altri certamente arriveranno, purché questa forza, questo coraggio, questa buona energia non si disperdano.

Non fatelo solo oggi, non fatelo solo per me; fatelo per **Maurizio Ghè**, per **Rolando Martorelli**, per tutti i colleghi che sono scomparsi lasciandoci il segno di uno smisurato amore per questa Categoria, di un profondo attaccamento al Sindacato Nazionale Agenti. Fatelo per tutti coloro che, con un telegramma, un fax od una raccomandata, sono stati privati della loro dignità personale e professionale, senza possibilità di appello; per quei colleghi che, a pochi anni dalla pensione, sono stati privati dell'unica fonte di sostentamento e si trovano nell'impossibilità di acquisire, a più di sessant'anni, un nuovo "maledetto" Mandato!

Superiamo le esitazioni, le incertezze di una Categoria debole; oltrepassiamo i compromessi a prescindere, le promesse tradite, gli interessi in conflitto, le furberie.

Stringiamoci, tutti, in un forte applauso, con la forza della coerenza. Perché: uniti si può!

Cari saluti a tutti e grazie per l'attenzione.

Claudio Demozzi