

**Relazione**  
**dell'Esecutivo Nazionale al**  
**XLIX CONGRESSO NAZIONALE**  
**Bari**  
**27 ottobre 2016**

1

Care Colleghe, cari Colleghi componenti il 49° Congresso Nazionale SNA, buongiorno!

Vi ringrazio per la partecipazione, a nome mio personale, dell'Esecutivo Nazionale, degli oltre settemila Agenti iscritti al Sindacato Nazionale Agenti, nonché a nome di tutti i Colleghi Agenti professionisti di assicurazione italiani, che noi qui oggi rappresentiamo con la forza delle idee ma anche con quella dei numeri. I numeri, in Democrazia hanno un preciso significato; sono i numeri a legittimare l'operato di un'Associazione di rappresentanza e sono ancora i numeri a decretarne il successo o la marginalità. Ed i numeri dicono che in Italia SNA è l'unica vera Rappresentanza sindacale degli Intermediari iscritti alla sezione A del RUI, gli Agenti.

Qui, al Congresso della più grande Associazione sindacale degli Agenti italiani, alla quale è iscritto oltre il 90% degli Agenti aderenti ad una Rappresentanza nazionale, si decidono le sorti dell'intermediazione professionale nel nostro Paese, si approvano le decisioni in grado di mutare la nostra storia e che contribuiscono a disegnare il nostro futuro!

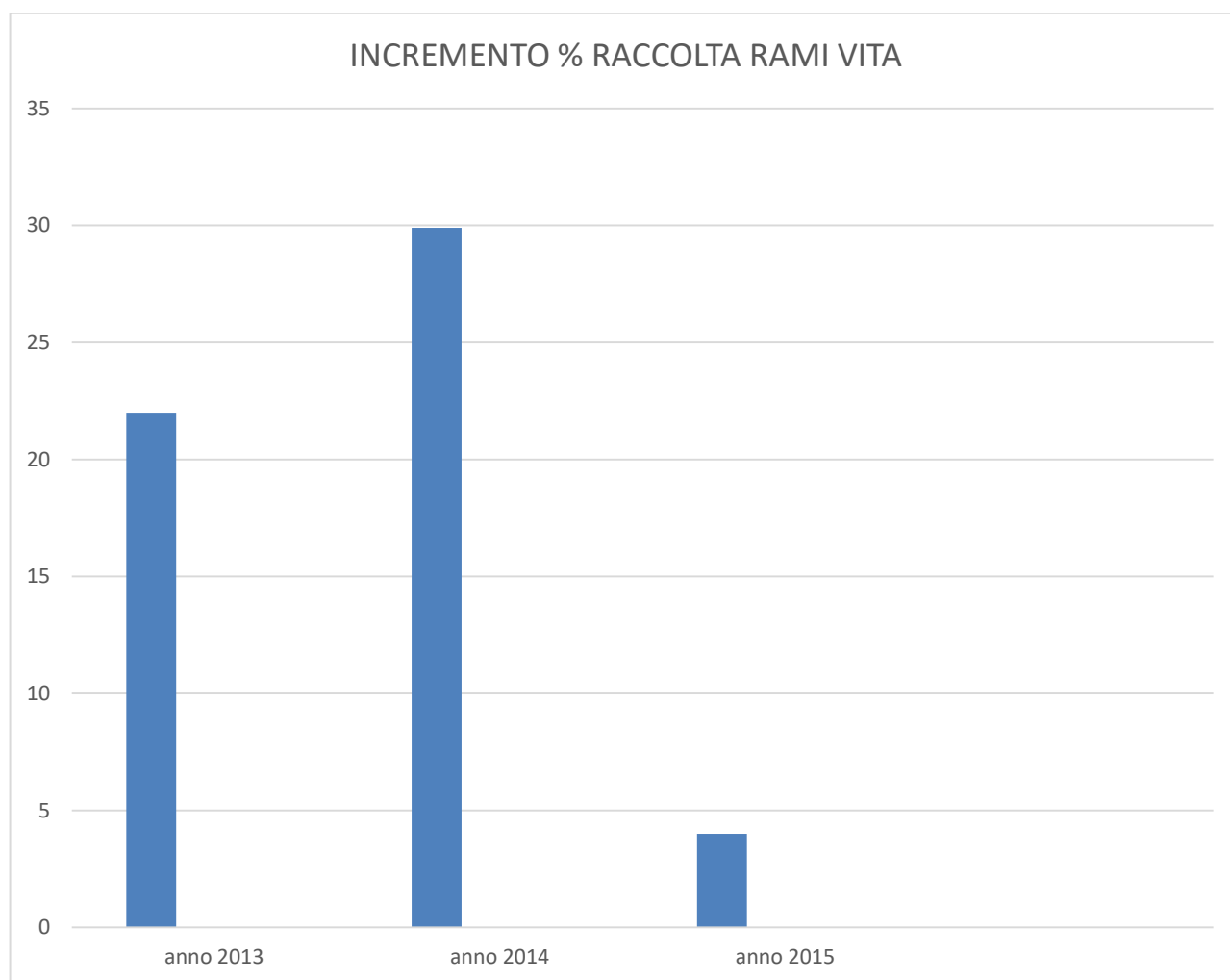
Rivendichiamo con orgoglio il ruolo centrale del nostro Congresso, che ha saputo selezionare, per quasi cento anni, la migliore classe dirigente e le migliori strategie per tutelare i diritti e le prerogative professionali della Categoria. Il nostro Congresso ha sempre saputo distinguere le velleità dalle promesse, gli obiettivi ambiziosi da quelli irraggiungibili, i "falsi profeti" dai condottieri lungimiranti...

Permettetemi dunque di condividere un sincero gesto di ringraziamento, rivolto a tutti voi che con la vostra presenza, qui oggi, raccogliete ancora una volta il testimone e permettete alla grande macchina sindacale SNA di continuare ad avanzare. Vi chiedo un sentito applauso collettivo rivolto a questo Congresso Nazionale, a quelli che ci sono stati ed a quelli, auspico ancora più numerosi, che ci saranno!

Ritornando ai numeri, come ormai nostra consuetudine analizziamo insieme i dati relativi all'industria assicurativa italiana.

L'anno 2015 si è concluso con risultati, in termini di raccolta complessiva premi in Italia, in linea con le previsioni. I premi delle imprese di assicurazione nazionali e delle rappresentanze per l'Italia di imprese extra europee sono stati pari ad € 147 miliardi, con una crescita, in termini omogenei, del 2,5% rispetto all'anno 2014 (dati ANIA). L'incremento è il risultato di un aumento dei premi del settore vita (+4,0%) e di una diminuzione di quelli danni (-2,4%). L'incidenza dei premi totali (vita e danni) sul Prodotto Interno Lordo è lievemente cresciuta, passando dall' 8,9% nel 2014 al 9% nel 2015.

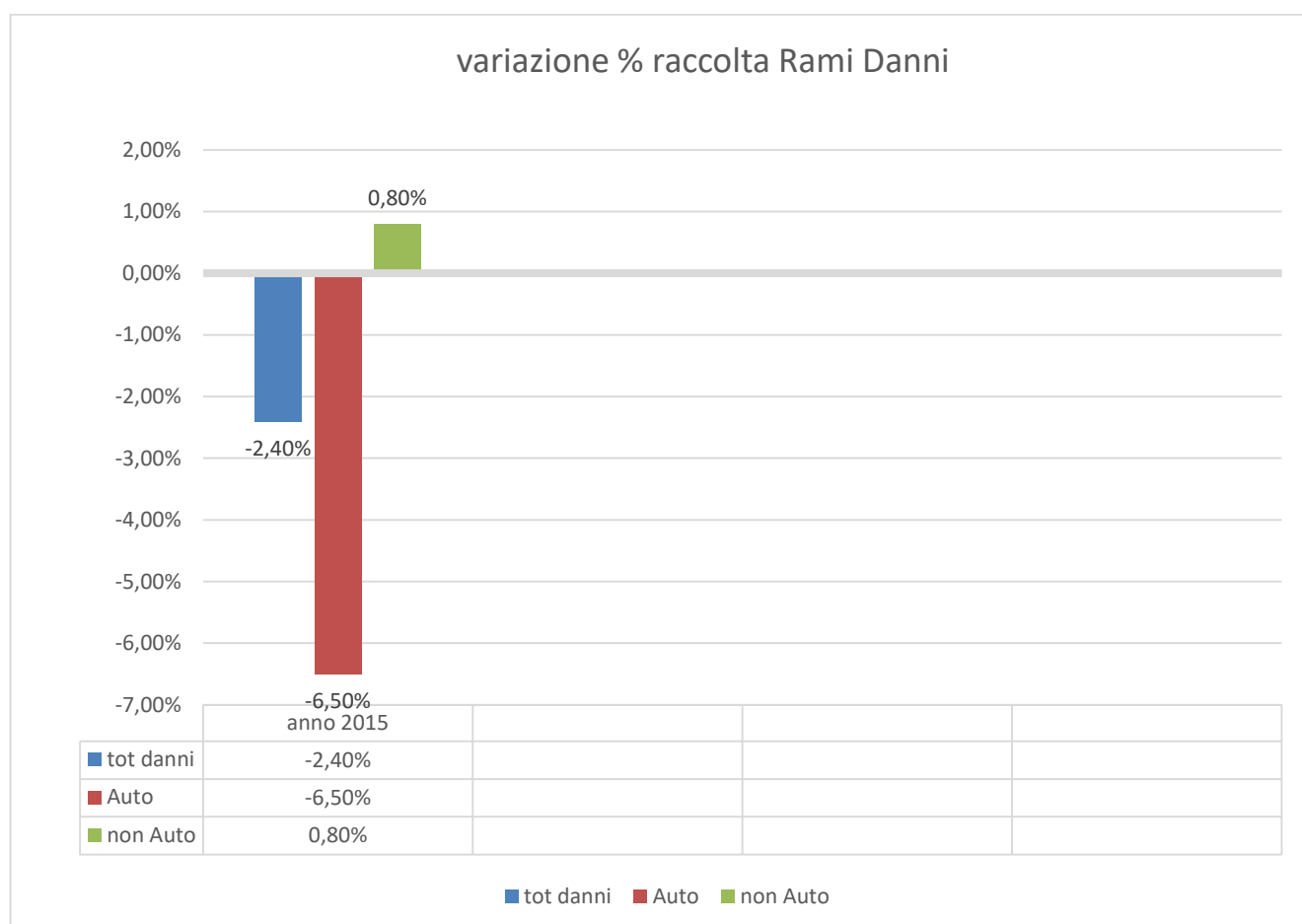
Nel dettaglio, sempre con riferimento alle imprese nazionali ed alle rappresentanze di imprese extra-europee, nel 2015 la raccolta premi nei rami vita ha sfiorato i 115 miliardi (in aumento del 4% rispetto al 2014); si tratta del valore di raccolta più elevato mai registrato nel nostro Paese. Tuttavia, si nota come la spinta propulsiva dei rami vita, durante il 2015, abbia subito un evidente rallentamento:



L'incremento del 4% registrato nel 2015, segue infatti lo straordinario risultato produttivo del 2014 (+29,9%) e quello, notevole, del 2013 (+22%).

Lo scorso anno, la raccolta premi nei rami danni delle imprese nazionali ed extraeuropee in Italia è stata pari a 32 miliardi (dati ANIA), con un calo del 2,4% rispetto al 2014. Il decremento, preoccupante, risulta dalla somma algebrica della diminuzione registrata nel settore auto, i cui premi hanno registrato una flessione del 5,3% (nel dettaglio: -6,5% nel ramo r.c. auto e veicoli marittimi e +2,9% nel ramo corpi veicoli terrestri), con il lieve aumento dei rami danni non-auto (+0,8%).

Per il ramo r.c. auto, si tratta della quarta variazione negativa consecutiva: dal 2011 al 2015 i premi sono diminuiti di circa il 20% e il volume premi del 2015 (pari a 14,2 miliardi) è tornato ai livelli di quindici anni fa (nel 2000 la raccolta premi era pari a circa 14 miliardi);



Premi in costante calo, dunque, in linea con quanto accaduto negli ultimi anni e previsto dal Sindacato Nazionale Agenti, con provvigioni conseguentemente diminuite per le Agenzie, che continuano ad essere vittime di inadeguate politiche commerciali di grandi e grandissime Compagnie, sempre più autoreferenziali e sempre meno “market-oriented” (*Azienda che nel pianificare la propria produzione tiene conto delle richieste e delle esigenze che si manifestano sul mercato, tra i consumatori; l'azienda market oriented non tiene conto soltanto della maggiore o minore qualità del prodotto offerto ma, sulla base di dati che le vengono forniti, tenderà di fornire il bene o il servizio che più efficacemente può soddisfare le esigenze dell'acquirente finale*).

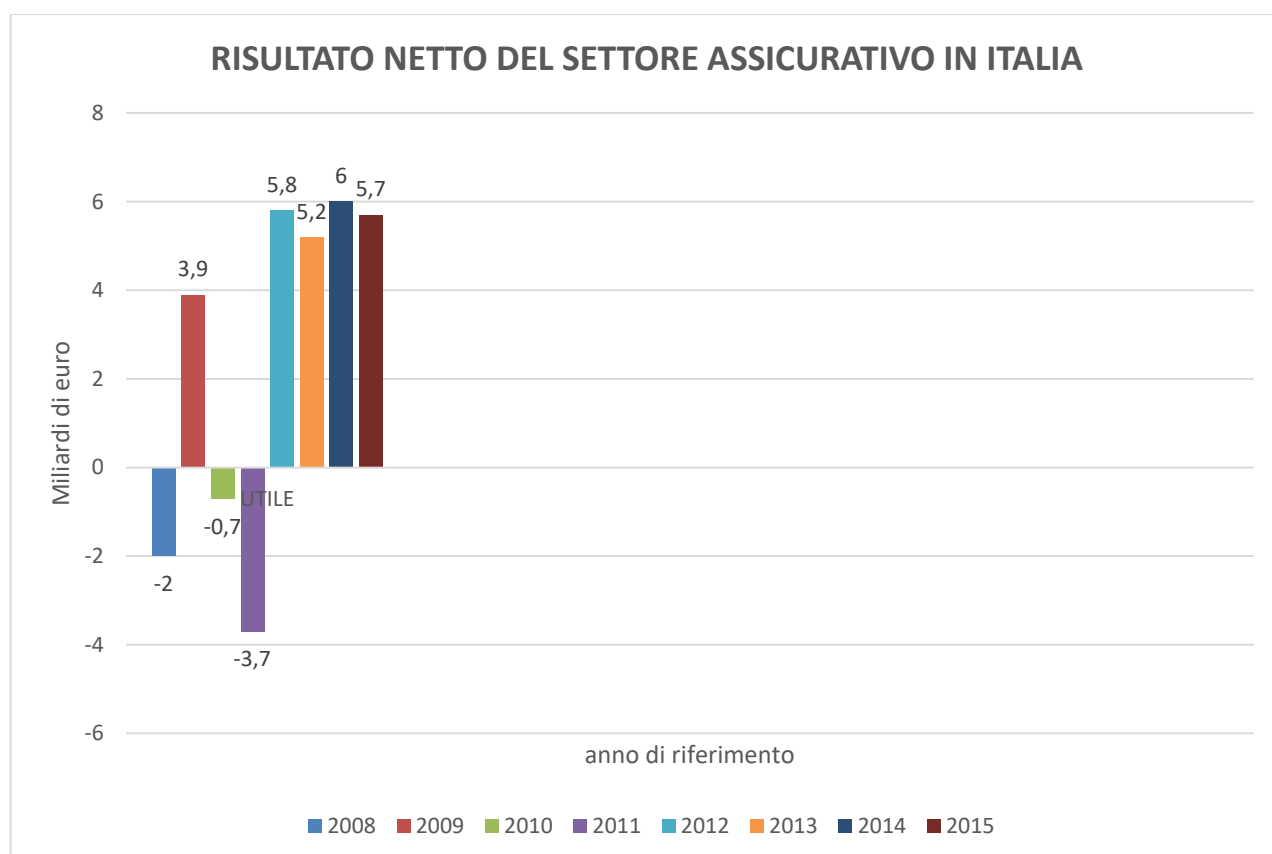
Nel corso dell'ultimo Comitato Centrale abbiamo condiviso come gli Agenti debbano svincolarsi dalla morsa costituita da una raccolta premi Auto in calo e da un aumento proporzionale dei costi gestionali che non accenna ad arrestarsi e che in parte deriva dalla riduzione del premio medio RCA. A parità di portafoglio, infatti, con un premio medio diminuito del 20% circa negli ultimi cinque anni, il numero dei “pezzi” gestiti in Agenzia a parità di portafoglio e quindi di ricavi provvigionali è aumentato di almeno il 25%. Un esempio numerico potrà risultare utile a comprendere più facilmente la dinamica di crescita esponenziale dei costi medi gestionali agenziali:

| n° polizze RCA in Ptf | Premio medio RCA | PTF tot RCA | Ricavi provvigionali | PRV per polizza |
|-----------------------|------------------|-------------|----------------------|-----------------|
| 1000                  | 500              | 500.000     | 40.984               | 40,98           |
| 1250                  | 400              | 500.000     | 40.984               | 32,78           |
| +25%                  | -20%             | 0           | 0                    | -20%            |

Ne consegue che gli Agenti che sono riusciti a mantenere invariato il loro portafoglio RCA hanno dovuto incrementare notevolmente il numero dei Clienti (“pezzi”) e quindi i loro costi agenziali, mentre gli altri, tutti gli altri, hanno visto diminuire considerevolmente il loro portafoglio e, dunque, i loro ricavi provvigionali. Ciò ha compresso, molto spesso annullato, la redditività agenziale a livelli talmente bassi da mettere in pericolo la sopravvivenza di migliaia di nostre imprese agenziali.

Nel frattempo, le Compagnie leader hanno incrementato i loro già ottimi risultati economici e con esse la gran parte delle Imprese assicuratrici operanti nel nostro Paese. Alcuni esempi: Generali ha chiuso il 2015 con un utile netto di 2,03 miliardi di euro, in crescita del 21,6% rispetto agli 1,67 miliardi del 2014; UnipolSai chiude con un utile netto (escluse le quote di terzi) di 711,3 milioni di euro; Il gruppo Allianz vede crescere anche nel 2015 il proprio utile netto (+6,3%), a 6,6 miliardi di euro (nel solo ramo danni il gruppo bavarese ha registrato in Italia un aumento del 15,4% dell'utile operativo a oltre 1,07 miliardi di euro). Nota di colore: il presidente del consiglio di gestione, Oliver Baete, in occasione della prima conferenza di bilancio annuale in cui ricopre questo

incarico, ha affermato che in Allianz “Per il 2016 prevediamo un utile operativo pari a 10,5 miliardi” (dati soldionline.it, Repubblica.it).



6

L'utile medio del settore negli ultimi otto anni è stato pari a 2,525 Miliardi di euro. L'utile medio del settore negli ultimi cinque anni è stato pari a 3,800 Miliardi di euro.

Negli otto anni precedenti a quelli riportati in tabella (dal 2000 al 2007) il risultato netto del settore assicurativo è sempre stato positivo; l'industria delle assicurazioni in Italia, in detto periodo, ha realizzato un risultato netto medio annuo di 4,2 Miliardi di euro. Negli ultimi sedici anni di attività, dal 2000 al 2015, le Assicurazioni in Italia hanno registrato profitti netti per complessivi 54 Miliardi di euro (fonte: Ania, “il risultato netto del settore assicurativo, 27 luglio 2016”).

L'utile medio annuo del settore negli ultimi sedici periodi è stato pari a 3,375 miliardi di euro.

Si tratta dunque di un trend positivo consolidato in un lasso di tempo sufficientemente lungo, che certifica la qualità del portafoglio acquisito anche e soprattutto per il tramite degli Agenti.

In sintesi: prosegue la crisi di redditività degli Agenti e prosegue la fase espansiva, straordinariamente favorevole, degli utili delle Imprese assicuratrici che rappresentiamo o delle quali, sarebbe meglio dire con un linguaggio moderno ed in linea con l'attuale impianto normativo europeo, distribuiamo i prodotti sul mercato.

Come abbiamo più volte sottolineato, gli Agenti si trovano davanti alla necessità non più procrastinabile di avvicinarsi al cliente disponendo del più ampio ventaglio di prodotti possibile. Ciò è oggi permesso dal combinato disposto del divieto di patti di esclusiva tra Agente ed Impresa (Legge 248/2006 "Bersani", Legge 40/2007 "Bersani-bis") e dalla libertà di collaborazione tra tutti gli Intermediari professionali (Legge 221/2012 "Fioroni-Vicari"). E ciò è oggi garantito anche dalla recente istruttoria dell'Antitrust, che grazie a SNA –che l'ha richiesta ed ottenuta- ha liberato, speriamo per sempre, questa Categoria dagli antistorici patti di fidelizzazione, dagli insopportabili limiti di utilizzo delle tecnologie agenziali, dall'opprimente "patto trilatero" e da altri lacci e laccioli che per decenni ci hanno impedito di organizzare le nostre microimprese secondo le nostre necessità.

Questa Presidenza e l'Esecutivo Nazionale sono convinti della necessità per gli Agenti di prendere le distanze, senza esitazione, da chi cerca, attraverso subdole strategie, di relegarci nel ruolo di meri venditori porta a porta, o di confonderci in tanti indifferenziati "point of sale" dell'Impresa. Siamo altresì decisi ad incalzare quei Presidenti di Gruppo Aziendale che appaiono più titubanti o che, nonostante i proclami belligeranti, nei fatti concedono ampi spazi di manovra alla Compagnia, ripiegando su negoziazioni al ribasso.

7

Il ruolo dei Gruppi Aziendali è fondamentale, in questa epoca più che in passato, per evitare che le singole Compagnie depredino gli Agenti dei diritti faticosamente ottenuti grazie alla contrattazione collettiva di primo livello. Proprio per questo la condotta dei singoli Presidenti di GAA assume particolare rilevanza ai fini della salvaguardia di tali diritti, che ci auguriamo di poter nuovamente sancire, con qualche doveroso aggiustamento ed ammodernamento, con la riforma dell'A.N.A. vigente (ANA2003). Come sapete, la Commissione A.N.A. dei Colleghi AGLIATA Antonio, BOCCITTO Cristiano, RINALDI Giuseppe e ROSSI Andrea, con la regia del Vicepresidente nazionale Corrado DI MARINO, con la partecipazione dell'avv. Gianluigi MALANDRINO e del dr. Domenico FUMAGALLI nonché del vicepresidente del Comitato GAA Salvatore PALMA e del presidente del Comitato GAA Dario PIANA, è già al lavoro da qualche mese.

Al riguardo, chi vi parla sa bene che i diritti non si negoziano, si difendono! Sono certo che il Congresso Nazionale condividerà questa massima e vigilerà affinché chiunque in futuro dovesse sottoporre a questa Assemblea l'approvazione di un nuovo Accordo Nazionale Agenti-Imprese, o la riforma di singoli articoli del medesimo, l'abbia rispettata e la rispetti.

Se non riusciremo a difendere la centralità che meritiamo nel mercato dell'intermediazione assicurativa per via negoziale, se l'ANIA non si dimostrerà disponibile ad un serio, costruttivo, leale e trasparente confronto sull'A.N.A. da avviare entro il 2017, percorreremo nuovamente altre vie, ricorrendo se necessario alle Autorità

di controllo e vigilanza ed alle Forze parlamentari e di Governo per tutelare la nostra figura professionale ed i nostri diritti imprenditoriali.

L'aumento dei costi gestionali agenziali "per unità di prodotto", comporta l'ulteriore necessità per gli Agenti di riaprire un serio confronto con le Mandanti sui livelli provvigionali. Questo ambito di negoziazione, che ormai da anni è privo di risultati a favore degli Agenti, dovrebbe risentire degli strepitosi utili prodotti dall'industria assicurativa negli ultimi anni e permettere conseguentemente una generale revisione *in bonis* delle tabelle provvigionali agenziali. Abbiamo più volte segnalato quanto sia importante sfruttare al meglio l'attuale eccezionale fase di mercato (dal lato delle Imprese) per ridiscutere con le Mandanti le tabelle provvigionali, tra le più basse tra i Paesi europei simili al nostro, e con esse la remunerazione dei servizi resi, spesso gratuitamente, dalle agenzie, ad esempio per la gestione dell'archivio, per l'apertura e la definizione dei sinistri, per l'emissione degli atti contrattuali (cartacei e non).

E' evidente che su questo fronte il compito principale spetti ai Gruppi Aziendali Agenti, ai quali abbiamo già rivolto il nostro grido di allarme in occasione del Comitato Centrale di aprile scorso. Al Presidente del Comitato dei GAA, Dario Piana ed al suo vice Salvatore Palma, che ringraziamo nuovamente per la disponibilità e per lo spirito collaborativo che li ha fino ad oggi contraddistinti e che ci auguriamo possa sempre contraddistinguerli, abbiamo già chiesto di sensibilizzare tutti i Presidenti di GAA affinché il tema possa essere presto affrontato collegialmente. Così come abbiamo chiesto loro di contribuire affinché il Sindacato possa essere prontamente messo al corrente di nuovi accordi aziendali, o di singole iniziative aziendali concordate o meno con il GAA interessato, potenzialmente in grado di compromettere gli interessi collettivi degli Agenti. Spesso l'omissione o il colpevole ritardo nella trasmissione degli Accordi integrativi aziendali ci impedisce di intervenire tempestivamente, magari congiuntamente, per porre in essere ogni utile azione a difesa della Categoria.

Nell'attesa di poter finalmente contare su consistenti incrementi provvigionali (per singolo pezzo, ottenibili unicamente agendo sulle aliquote di Mandato), il Sindacato come noto si è preoccupato di garantire il necessario equilibrio di medio-lungo termine dei bilanci agenziali, attraverso la stabilizzazione dei costi, tra i quali risulta prevalente quello del personale. Con la sottoscrizione del nuovo Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro per i dipendenti delle Agenzie del novembre 2014, siglato con Fesica/CONFSAL e Confsalfisals, siamo usciti dalla morsa di altre sigle sindacali dei dipendenti, oggi forse minoritarie, che pretendevano di imporre: una loro piattaforma negoziale, aumenti retributivi non corrispondenti ad una maggiore produttività del lavoro, l'inquadramento del personale con metodo e lessico ormai superati, la liquidazione di gravosi quanto sproporzionati arretrati determinati unilateralmente, la riduzione dell'orario con mantenimento di semi-festività che appartengono alla preistoria dei contratti collettivi di lavoro.

Queste altre sigle sindacali, la cui rappresentatività oggi è fondata più sulle carte bollate che sulla concreta condivisione e partecipazione dei lavoratori, si ritengono legittimate dal connivente comportamento di Anapa, che con esse ha sottoscritto un proprio CCNL di cui sta già trattando il rinnovo pur potendo contare su appena qualche centinaio di Agenti iscritti paganti e cioè su una base datoriale quasi inesistente.

Con questi comportamenti, Anapa rischia di compromettere l'inattaccabilità del nostro CCNL e conseguentemente di danneggiare direttamente gli interessi anche economici degli Agenti.

Ciò nonostante, consapevoli del fatto che grazie al CCNL SNA2014 abbiamo restituito alla Categoria, tra l'altro, la necessaria autonomia ed indipendenza negoziale, sottraendola al ricatto incrociato delle Imprese e della "triplice sindacale", rivendichiamo la rilevanza del nostro contratto collettivo nazionale di lavoro quale contratto "leader" del settore, rinnovando altresì l'invito –a chi non l'avesse ancora fatto- ad applicarlo immediatamente, informandone i dipendenti agenziali ed effettuando il versamento dei previsti, modesti, contributi all'Ente Bilaterale di settore EBISEP ([www.ebisep.it](http://www.ebisep.it)).

E' appena il caso di ricordare che applicando il CCNL SNA2014 ed aderendo all'Ebisep ciascun Agente beneficia automaticamente, tra l'altro, della Cassa malattia dipendenti, cioè del rimborso del costo del personale assente per malattia nella misura pari all'80% del costo complessivo agenziale. *(dal sito [www.ebisep.it](http://www.ebisep.it) : La cassa eroga al datore di lavoro il rimborso dell'80% del costo del lavoro in caso di assenza di un dipendente, per infortunio o malattia, che si protragga per oltre tre giorni. La Cassa eroga anche prestazioni a favore dei lavoratori che subiscono infortuni sul lavoro, mettendo a loro disposizione un massimale di 10.000 euro per il rimborso delle spese mediche conseguenti all'infortunio. Il funzionamento della cassa è descritto nella polizza e nella scheda riassuntiva delle prestazioni, che contiene anche le istruzioni da seguire in caso di sinistro)*

9

Inoltre, anche alla luce di quanto abbiamo appena evidenziato e poichè sul piano contributivo esistono alcune contestazioni dell'Inps riguardanti singole posizioni, che stiamo seguendo con la massima attenzione al fianco degli Agenti coinvolti, ribadiamo nuovamente per i Colleghi eventualmente colpiti da analoghi provvedimenti che ci impegniamo a tutelarli sindacalmente e legalmente, con il supporto dei più autorevoli esperti del settore.

Ricordino, gli esponenti delle sigle sindacali della "triplice", quanto riportato nella Sentenza del Tribunale di Napoli emessa a conclusione della vertenza che proprio Fisac-Cgil ha promosso contro un nostro Iscritto: *"L'ammissione alle trattative sindacali costituisce un obiettivo da conquistare sul campo, attraverso la capacità del sindacato di imporsi, nel confronto con la controparte datoriale, come interlocutore in grado di imporre la propria capacità di rappresentanza e di tutela delle posizioni dei lavoratori nell'interesse dei quali esso agisce"*.

Lo ricordi anche il vertice di Anapa, troppo spesso accondiscendente nei confronti delle Imprese, che – accettando l'infausto piano ANIA- si è ritenuto legittimato, due anni fa, ad accettare a nome di tutti gli Agenti iscritti al Fondo Pensione Agenti professionisti di assicurazione ("FONAGE") l'immediata trasformazione del Fondo a contribuzione definita, con il taglio dei trattamenti pensionistici, presenti e futuri, fino ad oltre il 70% e con la rinuncia *Sic et simpliciter* ad ogni elemento solidaristico caratterizzante la sua gestione collettiva.

Per due anni abbiamo letto documenti oltraggiosi, ingiuriosi, tendenti a screditare la credibilità di FONAGE e ad attaccare i singoli esponenti sindacali che negli anni lo hanno amministrato su mandato degli Iscritti. Anapa si è spinta a mettere in discussione la tenuta del Fondo, diffondendo timori circa l'eventualità di una sua messa in liquidazione coatta o di un suo "fallimento". Abbiamo più volte smontato le assurde prese di posizione di questa sigla minoritaria, che hanno contribuito a rendere più difficile qualsiasi tentativo di mediazione con

l'ANIA finalizzata a concordare interventi correttivi equi e sostenibili. Abbiamo dimostrato, dati alla mano, che il fallimento di FONAGE non era un pericolo attuale e che senza dubbio detto ipotetico fallimento non sarebbe potuto derivare dalla mancata sottoscrizione, da parte nostra, del piano di riequilibrio fortemente voluto dall'Associazione delle Imprese.

Eppure, anche tra i Presidenti provinciali più esperti qualcuno ha ceduto alla paura ed ha diramato documenti e dichiarazioni coerenti con la colpevole arrendevolezza del vertice Anapa, con i quali si invitava espressamente l'Esecutivo SNA a firmare quella che avrebbe potuto costituire la capitolazione della Categoria.

Come siano poi andate le cose, lo sapete bene: il Ministero del Lavoro ha disposto il commissariamento del Fondo, su istanza della COVIP, con determinazione *“giustificata unicamente a fronte della mancata adozione delle misure volte al superamento dello squilibrio attuariale riscontrato nell'ambito del Fondo”* (1). Il Sindacato Nazionale Agenti non ha mollato la presa e non si è arreso allo strapotere, all'arroganza dei *poteri forti* ed ha chiesto che qualsiasi piano di riequilibrio fosse attuato secondo principi di equità, rifiutando lo stravolgimento del regime del Fondo e richiamando le Compagnie al doveroso intervento economico, almeno paritetico. Compagnie che conoscono bene le caratteristiche di FONAGE, avendolo costituito, insieme a SNA, più di quarant'anni fa ed avendolo amministrato pariteticamente lungo tutta la sua storia. Compagnie che sanno quanto vale il regime previdenziale “misto” a “prestazione definita” (\*) che caratterizza FONAGE, con sistema finanziario di tipo a “capitalizzazione collettiva”, per cui il finanziamento non è realizzato imputando a ciascun iscritto una posizione propria, volta a finanziare la sua futura prestazione (come nel caso della capitalizzazione individuale), bensì avendo presente l'intera collettività degli iscritti (\*\*).

10

Sottolineiamo, ancora una volta, soprattutto per chi ha strumentalizzato questo provvedimento con lo scopo di indebolire la linea difensiva degli Agenti, come *“secondo quanto è ricavabile dalla succinta motivazione della deliberazione 10/4/2015 (nonché della nota prot. N. 2591/2015 e dalla relazione 8/4/2015), la mancata adozione di un piano di riequilibrio sia stata ritenuta –di per sé sola- sintomatica della violazione degli obblighi di cui all'art. 7-bis del D.Lgs. n. 252/2005 e, in particolare, dell'impossibilità del Fondo di far fronte alla (pretesa) situazione di inadeguatezza dei propri mezzi patrimoniali”* (1).

(1)= Cfr. motivi aggiunti Ricorso straordinario al Presidente della Repubblica 12/4/2016 avv. Andrea Mozzati, avv. Andrea Rossi

(\*)= nei fondi a “prestazione definita” l'entità della prestazione da erogare è prefissata e corrisponde ad una cifra fissa o ad una percentuale del reddito o della prestazione corrisposta dalla previdenza obbligatoria. In quelli a “contribuzione definita”, invece, si predetermina l'entità della contribuzione e si eroga, al momento del raggiungimento dei requisiti pensionistici, una prestazione individuale proporzionata ai contributi individuali versati e capitalizzati in funzione del rendimento netto che ha conseguito il gestore delle risorse finanziarie. In linea teorica tale rendimento in determinati periodi storici potrà essere anche negativo. Nel regime a contribuzione definita non è possibile predeterminare l'importo della prestazione pensionistica per evidenti ragioni.

(\*\*)= Cfr. nota COVIP prot. N. 2591 del 10 aprile 2015

Sulla base degli autorevoli pareri acquisiti, possiamo ribadire –se mai ce ne fosse ancora bisogno- come lo squilibrio attuariale del Fondo Pensione Agenti, calcolato a fondo chiuso ossia facendo riferimento ai soli attuali iscritti e non alle contribuzioni dei futuri aderenti, *“lungi dal rappresentare un fattore sintomatico di una condizione di grave dissesto del Fondo medesimo, assume un carattere del tutto fisiologico e per nulla peculiare nell’ambito dell’ordinaria dinamica della previdenza a livello nazionale ed europeo”*(\*). Ed invero *“la situazione di squilibrio attuariale sul lungo periodo riscontrata per FONAGE, considerando la plusvalenza implicita sulle attività patrimoniali, espresse a valori di mercato, è tendenzialmente in linea con quella ravvisabile nella media dei fondi pensione europei, in ragione di fattori di carattere generale e macroeconomico, fonte di uno squilibrio strutturale di tutta l’industria italiana ed europea dei fondi pensione a benefici definiti (con la conseguente inimitabilità a FONAGE delle condizioni sopra descritte)”* (\*).

E’ anche per queste ragioni che SNA si è sempre opposto ad interventi di “macelleria sociale”, di drastico ridimensionamento delle prestazioni pensionistiche e di stravolgimento del regime del Fondo ed ha insistito strenuamente affinché fossero acquisite nuove stime intervallari delle riserve tecniche, che avrebbero potuto evidenziare degli scenari plausibili, in cui il deficit patrimoniale sarebbe stato meno marcato o addirittura assente. SNA ha chiesto ripetutamente e formalmente che le misure di *recovery* di FONAGE fossero improntate alla tutela dei beneficiari aderenti, ispirate a criteri gradualità, progressivi, ragionevoli e in un’ottica di medio-lungo periodo (come peraltro avviene in diverse altre realtà europee).

11

SNA, sottolineo unicamente SNA, ha più volte evidenziato come una sostanziale riduzione delle prestazioni debba essere considerata esclusivamente quale *estrema ratio* per il riequilibrio attuariale e a maggior ragione essere ispirata a criteri di gradualità, progressività ed in un’ottica di lungo periodo. Anche perché gli interventi sulle prestazioni dovrebbero evitare il rischio che favorevoli sviluppi dei mercati finanziari, delle ipotesi demografiche o della dinamica del fondo, possano rendere tali interventi non necessari, danneggiando inutilmente gli stessi membri e beneficiari nel cui esclusivo interesse il Fondo Pensione deve agire.

Da ultimo, ma non certo per importanza, segnaliamo come la riduzione del disavanzo di FONAGE al 31 dicembre 2014, rispetto a quello che emerge dal bilancio tecnico al 31 dicembre 2013 e l’importante avanzo di gestione che pare sia stato realizzato nel 2015 (da indiscrezioni stimato in circa settanta milioni di euro), *rafforzano ulteriormente la conclusione secondo cui è necessario che gli interventi sulle prestazioni siano ponderati in un’ottica di lungo termine e di gradualità* (\*).

(\*)= Cfr. parere pro-veritate prof. Alberto Floreani (Professore di Economia degli Intermediari Finanziari - Università Cattolica di Milano), prof. Roberto Moro Visconti (dottore commercialista e revisore legale dei conti in Milano, Professore di Finanza Aziendale – Università Cattolica di Milano) 21/3/2016; motivi aggiunti Ricorso straordinario al Presidente della Repubblica 12/4/2016 avv. Andrea Mozzati, avv. Andrea Rossi.

Eppure, nonostante tutto quanto sopra rappresentato, il vertice di Anapa proprio in questi giorni si è reso protagonista dell'ennesima "bufala" propinata ai Colleghi. Dopo mesi di newsletter e dichiarazioni pubbliche nelle quali si chiedeva un pesante taglio dei compensi ai Consiglieri e Sindaci di FONAGE, la delegazione ANAPA in occasione dell'Assemblea del 19 ottobre scorso si è presentata in ordine sparso, con un'assenza che sa tanto di "inciucio" ed un'astensione che le assomiglia molto che hanno permesso all'Ania di approvare, con due voti di scarto, l'aumento dei compensi ai Sindaci e di bocciare, sempre con due voti di scarto, la proposta SNA di riduzione del 30% dei compensi a Sindaci e Amministratori (\*).

Al termine della mortificante vicenda assembleare, il vertice di Anapa anziché scusarsi pubblicamente per l'inqualificabile comportamento dei propri delegati, ha diramato una comunicazione ripresa così dalla stampa di settore: *Anapa Rete ImpresAgenzia condanna l'aumento dei costi di gestione di Fonage (22 ottobre 2016): L'associazione degli agenti assicurativi Anapa Rete ImpresAgenzia condanna l'aumento dei costi di gestione del fondo pensione Fonage deliberato nella prima riunione dell'assemblea del fondo, con un raddoppio dei compensi dei sindaci. "Nonostante le proposte di Anapa Rete ImpresAgenzia che aveva già più volte dichiarato che tra i punti chiave per la salvaguardia del fondo pensione degli agenti si dovesse includere anche una riduzione di almeno il 48% dei compensi degli amministratori, il primo atto dell'assemblea è stato esattamente il contrario", sostiene l'associazione...(omissis)... Il fatto che, invece di diminuire i compensi, come esplicitamente richiesto dal commissario, siano aumentati, è stato inserito nel verbale che sarà consegnato alla Covip. Il rischio maggiore – indica la nota – è che Covip legga queste prime mosse come contrarie alle raccomandazioni indicate e che possa decidere presto di intervenire nuovamente. "La categoria degli agenti ha perso ancora una volta la battaglia per mettere in sicurezza il fondo", dichiara Vincenzo Cirasola, presidente di ANAPA Rete ImpresAgenzia.*

12

Fortunatamente le conseguenze di questo provvedimento non sono tanto gravi da aver "perso ancora una volta la battaglia per mettere in sicurezza il fondo", ma certamente il provvedimento voluto dall'Ania è in controtendenza rispetto alle aspettative della Categoria ed il collega Vincenzo Cirasola dimentica di chiarire, nel suo comunicato stampa, che questo provvedimento è stato reso possibile unicamente grazie all'ingiustificabile complicità dei delegati Anapa al momento della votazione! Si è trattato di un vero e proprio tradimento da parte di chi è stato eletto dai colleghi per tutelare e difendere gli interessi degli Iscritti al Fondo Pensione!

(\*)= come noto l'Assemblea dei delegati di Fonage è composta da 24 delegati degli agenti (di cui 17 SNA e 7 Anapa) e da 8 delegati delle Imprese (ciascuno portatore di 3 voti); la proposta Ania di aumento dei compensi è stata approvata con 24 voti favorevoli, 22 contrari (un assente ed un astenuto entrambi delegati Anapa)

Chi invece non ha tradito è la delegazione SNA, che in maniera compatta ha votato NO alla proposta Ania di aumento dei compensi ed in modo altrettanto compatto ha eletto i nostri rappresentanti nel Consiglio di Amministrazione di FONAGE ed i componenti del Collegio Sindacale, individuati i primi nei Colleghi: Francesco Libutti, Roberto Pisano e Guido Ferrara (supplenti Andrea Lucarelli e Mario Allegritti), i secondi nei Colleghi: Silvia Carofalo e Omero Martella entrambi iscritti al Registro dei Revisori Legali dei conti tenuto dal Ministero della Giustizia. Ringraziamo pubblicamente per l'impegno ed anche per la coerenza e la disciplina sindacale i delegati SNA componenti l'Assemblea del Fondo Pensione Agenti: FRANCESCO LIBUTTI, ROBERTO FRESIA, TONINO LUIGI ROSATO, ANDREA LUCARELLI, ROBERTO PISANO, GENNARINO CAFAGNA, NICOLA ALESSANDRO VITALI, BATTISTINA FERRARO, ALESSANDRO MICH, EMILIANO ORTELLI, SALVATORE LISI, LUCIO MODESTINI, MARIO ALLEGRIITI, PIETRO FERNANDO MARANO, ORESTE MASOLA DI TRENTOLA, GUIDO FERRARA, SALVATORE GALFO.

Con l'elezione degli Organi statutari, il commissariamento di FONAGE volge al termine. L'insediamento del nuovo Consiglio di Amm.ne e la restituzione del Fondo alla gestione ordinaria avverrà nei primi giorni di novembre, quindi tra qualche giorno.

FONAGE non è fallito, FONAGE non è in liquidazione coatta ed ha mantenuto, sebbene con correttivi, la sua impostazione iniziale. Abbiamo vinto! Non la guerra, ma una grande battaglia sì, l'abbiamo vinta!

Certo, con morti e feriti, con cicatrici che ci segneranno per sempre, ma abbiamo riassunto il controllo della situazione ed i nostri uomini alla guida di FONAGE sapranno certamente battersi con onore, per difendere fino in fondo i diritti e le legittime aspettative dei Colleghi, attivi e pensionati, senza se e senza ma, proprio come ha fatto fino ad oggi e continuerà a fare il vertice SNA, potendo contare sull'appoggio di questo autorevole e determinato Congresso nazionale.

Grazie ancora, l'ho già fatto in precedenza ma non finirò mai di ringraziare chi, insieme a me, anche su FONAGE ha tenuto duro, non ha ceduto alle pressioni né ai ricatti che ci sono stati e continuano ad esserci, non ha avuto paura ed ha continuato a credere nella forza della Categoria, mettendo al primo posto, prima di tutto, la difesa dei reali interessi degli Agenti. Mi riferisco a molti di voi in sala, cari Colleghi, ma anche e soprattutto a questa squadra dirigente nazionale che non ha avuto tentennamenti né paura ed ha dimostrato una rara tenacia e fede sindacale. Grazie, penso di poter dire a nome di tutti gli Agenti italiani, ai membri del miglior Esecutivo Nazionale che da Presidente avrei mai potuto desiderare: **Elena Dragoni, Corrado Dimarino, Paolo Bullegas, Michele Languino, Francesco Libutti, Andrea Lucarelli, Agnese Mazzoleni, Angela Occhipinti, Giuseppe Rapa, Alberto Testa.**

Torniamo ai numeri. Negli ultimi due anni il numero dei Gruppi Aziendali Agenti accreditati SNA è aumentato come non accadeva da decenni e questo forse anche grazie alla ritrovata autorevolezza del Sindacato e alla linearità della sua attuale politica sindacale. Tuttavia il fenomeno della “doppia adesione” non si è ridimensionato, per cui un numero rilevante di Gruppi Agenti iscritti SNA continua ad apparire tra i contribuenti sostenitori di Anapa. Sul sito di questa piccola Associazione la cui condotta sindacale, come abbiamo visto, risulta perlomeno discutibile, si legge tutt’oggi: *“ANAPA nasce dall’iniziativa di un gruppo di Presidenti di Gruppi Agenti (associazioni di agenti di assicurazione che fanno riferimento ad una stessa impresa mandante), vale a dire dei Gruppi Agenti Allianz, Augusta, Aviva, Axa, Carige, Cattolica, Generali, Itas, Vittoria, Zurich”*.

Tutti i GAA menzionati desiderano ancora essere elencati tra i promotori di questa Associazione?!

Ed ancora, se consultate il sito web di Anapa potete constatare la composizione di quello che viene definito il “Coordinamento Gruppi Aziendali Agenti di Anapa”:





|                       |            |             |                         |
|-----------------------|------------|-------------|-------------------------|
| <b>GAZ</b>            | Enrico     | Olivieri    | Presidente              |
|                       | Giuseppe   | Lottini     | Consigliere             |
|                       | Paolo      | Revel       | Vice Presidente         |
| <b>GA UAA</b>         | Alessandro | Lazzaro     | Presidente              |
|                       | Erik       | Somaschini  | Vice Presidente Vicario |
|                       | Paolo      | Marcheschi  | Vice Presidente         |
| <b>GA REALE MUTUA</b> | Carlo      | Coscelli    | Presidente              |
|                       | Roberto    | Briccarello | Componente              |
| <b>GAAT</b>           | Roberto    | Salvi       | Presidente              |
|                       | Adriano    | Perrone     | Vice Presidente Vicario |
|                       | Gianni     | Mezzalana   | Vice Presidente         |
| <b>GA ITALIANA</b>    | Alfonso    | Coltro      | Presidente              |
|                       | Massimo    | Unicini     | Vice Presidente         |
|                       | Rosanna    | Fiorentino  | Segretario              |
| <b>GAA UNIPOLSAI</b>  | Nicola     | Picaro      | Co Presidente           |
|                       | Paolo      | Mordacci    | Co Presidente           |
|                       | Paolo      | Zavattaro   | Vice Presidente         |

Qualcuno di voi è rimasto sorpreso per qualche nome inserito nel documento qui riprodotto? Deluso, amareggiato? Questo Congresso intende suggerire, almeno ai Presidenti di GAA più attivi nell'ambito SNA che ad ogni occasione rivendicano –a ragione– la loro militanza sindacale ed il loro attaccamento al nostro Sindacato, l'opportunità di “chiudere i rubinetti” ad Anapa, che tanto terrorismo mediatico e disinformazione a danno degli Agenti sta mettendo in atto ormai da più di tre anni?! Davvero l'invito, ampiamente condiviso, del Congresso Nazionale di San Marino del 2015 e del Comitato Centrale di Catania dell'aprile scorso, rivolto ai Presidenti di GAA, ad evitare pericolosi malintesi astenendosi dal partecipare al finanziamento di Anapa è caduto nel vuoto?!

Lungi da noi sottoporvi un intervento statutario per presidiare questa area critica. Ma vi chiediamo: davvero i tempi non sono ancora maturi per pretendere che, come tutti noi dirigenti nazionali, regionali e provinciali facciamo, anche i Presidenti di GAA si comportino da veri partigiani?! A chi giova questa pericolosa condivisione, che viene facilmente strumentalizzata nel tentativo di legittimare l'esistenza e l'azione di una sigla associativa che numericamente, nel suo complesso, pesa meno di una nostra Sezione provinciale?

Abbiamo già avuto modo di condividere come l'elevato livello di scontro con le Imprese su alcuni temi fondamentali come l'ANA, le indennità di fine mandato, la rivalsa, il Fondo Pensione Agenti, la titolarità e la fruibilità dei dati, l'e-commerce non permettano di tollerare a lungo forme di ambiguità al nostro interno. Abbiamo bisogno di stare uniti, abbiamo necessità di sapere su chi possiamo contare, nel superiore interesse degli Agenti che tutti noi rappresentiamo!

17

Siamo certi che i Presidenti di GAA sapranno interpretare nel modo giusto questo nostro invito e non deluderanno le nostre aspettative, rinforzando con il loro comportamento la nostra “linea del Piave”!

E torniamo ancora ai numeri, occupandoci brevemente delle finanze del Sindacato, alle quali questa squadra dirigente ha riservato un'attenzione quasi maniacale ottenendo i risultati voluti e consolidando una chiara inversione di rotta rispetto al passato. Abbiamo messo in sicurezza, spero definitivamente, i conti del Sindacato, attraverso la razionalizzazione della spesa, uno stringente controllo dei costi, una *spending review* generalizzata, il ricorso a sponsorizzazioni e contratti pubblicitari che lo strumento operativo “SNAS Srl”, la testata online [www.snachannel.it](http://www.snachannel.it) e la ritrovata visibilità SNA hanno permesso di concretizzare al meglio.

Un particolare ringraziamento è rivolto all'inesauribile Presidente della nostra società di servizi “Snas srl”, Paolo Soravia, che con tanta generosità sta dedicando gran parte del proprio tempo, gratuitamente, al miglioramento di questo strumento operativo al servizio del Sindacato e di tutti gli Iscritti.

Alcuni numeri serviranno a comprendere l'entità dei risultati ottenuti sul fronte gestionale, dall'attuale dirigenza nazionale con lo straordinario supporto del Direttore dr. Andrea Bonfanti e di tutto il personale della struttura SNA:

#### TOTALE PROVENTI E RICAVI DA ATTIVITA' TIPICHE

|                           |           |   |              |
|---------------------------|-----------|---|--------------|
|                           | anno 2010 | € | 2.596.422,00 |
|                           | anno 2011 |   | 2.438.557,00 |
| Inizio presidenza Demozzi | anno 2012 |   | 2.453.359,00 |
|                           | anno 2013 |   | 2.104.468,00 |
|                           | anno 2014 |   | 2.089.724,00 |
|                           | anno 2015 |   | 2.188.240,90 |

#### Risultato Gestionale dell'esercizio (- perdita / + utile)

|                           |           |   |              |
|---------------------------|-----------|---|--------------|
|                           | anno 2010 | € | - 290.291,04 |
|                           | anno 2011 |   | - 130.178,00 |
| inizio presidenza Demozzi | anno 2012 |   | + 51.620,30  |
|                           | anno 2013 |   | + 34.329,00  |
|                           | anno 2014 |   | + 32.903,00  |
|                           | anno 2015 |   | + 147.421,30 |

18

Il calo degli iscritti, che ha costantemente caratterizzato SNA negli ultimi 7 anni (nel 2007 erano 8.837, nel 2009 7.727 e nel 2012 6.865), solo ultimamente controbilanciato da un numero rilevante di nuove adesioni, ha comportato un ridimensionamento dei ricavi, scesi da € 2.596.422,00 nel 2010 a € 2.089.724,00 nel 2014. Tuttavia la riduzione più che proporzionale della spesa, messa in atto con particolare incisività fin dall'anno 2012, ha permesso di riequilibrare il bilancio del Sindacato e di ritornare ad accantonare risorse, fin dal primo anno della mia presidenza (anno 2012). Questo, senza ridurre i servizi offerti agli Iscritti, che al contrario sono stati ampliati e senza rinunciare all'attività di tutela ed assistenza di stampo prettamente sindacale, che è cresciuta notevolmente.

Nell'anno 2015, lo straordinario afflusso di nuove iscrizioni al Sindacato che abbiamo registrato (oltre 800 nuove iscrizioni), la realizzazione di alcune sopravvenienze attive e la sensibile riduzione del numero dei "morosi", hanno permesso l'incremento delle entrate dagli € 2.089.724 del 2014 agli € 2.188.240,90 del 2015. A questo dato positivo si è aggiunto un ulteriore contenimento dei costi di esercizio e la stabilizzazione del costo del personale, che hanno contribuito ad ottenere l'ambizioso risultato finale di € 147.421,30 di avanzo di gestione ("utile").

Tale positivo risultato tra l'altro è al netto dei prudenti accantonamenti effettuati, oltre a quelli di Legge, quali l'accantonamento di € 55.595,48 per Ristrutturazione del Sindacato, di € 10.000,00 per Accantonamento Funzionamento Sindacato, di € 25.000,00 per Accantonamento Azioni Sindacali e di € 60.000,00 per Accantonamento Vertenze.

Come vedete, il Sindacato Nazionale Agenti gode di buona salute! Abbiamo creato le condizioni politiche, ma anche economiche e patrimoniali, affinché gli Agenti italiani possano continuare a contare anche in futuro sulla loro unica, storica, grande Associazione di rappresentanza! Chi verrà dopo di noi troverà, come si suol dire, "fieno in cascina" e di questo Colleghi, dobbiamo tutti essere orgogliosi! Ma attenzione, questo Congresso Nazionale dovrà vigilare affinché i futuri dirigenti, chiamati a perseverare nella faticosa strategia politico-sindacale, progettata e messa in atto da chi vi parla e dalla sua squadra di Esecutivo, non disperdano le ingenti risorse e gli strumenti che lasceremo in eredità. Questa è una responsabilità che vi compete, alla quale il Congresso non può sottrarsi. Rammentatevene, quando sarete chiamati a selezionare la nuova squadra dirigente... lo dovete al vostro spirito di appartenenza ed a tutta la Categoria. Altrimenti, i nostri sforzi saranno in parte stati vani ed i risultati ottenuti probabilmente dispersi.

Andiamo ora ad analizzare altri numeri: quelli degli Iscritti alla sezione E del RUI. Sono circa duecentomila i Collaboratori di Agenti e Broker che da qualche mese possono contare sul primo CCNL della storia dedicato ai dipendenti dei Subagenti. ULIAS, la giovane ma nota sigla di rappresentanza presieduta da Sebastiano Spada, ha infatti siglato con Fesica-Confsal e Confsalfisals il CCNL di riferimento del settore, con un impatto in termini di potenziali soggetti datoriali coinvolti che non ha eguali nel mondo dell'industria e della distribuzione assicurativa. Poiché le OO.SS. dei lavoratori che hanno sottoscritto questo CCNL sono le medesime del nostro Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro, la posizione di SNA ne esce rafforzata, anche in considerazione del fatto che le sigle sindacali della "Triplice" sono state escluse dalla trattativa, divenendo così marginali nel settore.

E' per questo che abbiamo dato risalto mediatico alla notizia ed ho partecipato personalmente alla presentazione ufficiale del CCNL Ulias/FESICA-Confsal a Catania qualche mese fa. Inoltre, l'esistenza di questo nuovo CCNL potrà risultare utile alla Categoria, per contrastare eventuali iniziative nell'ambito della "lotta alle false partite Iva", attuata a volte facendo ricorso strumentale alla tristemente nota "Legge Fornero", sulla quale abbiamo cercato di intervenire attraverso il Ministero competente, purtroppo ad oggi senza risultato.

E' nostra intenzione monitorare la realtà associativa dei Subagenti, attraverso il Gruppo di Lavoro diretto da Angela Occhipinti, al quale partecipa il Collega Vincenzo Coppola, che si è distinto per varie iniziative utili alla Categoria tra le quali la recente nuova edizione del "libro verde" sul rapporto di subagenzia. Allo scopo abbiamo invitato tutte le loro sigle di rappresentanza ad un incontro con SNA, sugli esiti del quale terremo informati gli Organi statutari e la nostra base, anche attraverso i nostri preziosi organi di comunicazione che hanno assunto una centralità ed un grado di efficacia insperati solo fino a qualche anno fa. Al riguardo, credo sia giusto ringraziare la squadra della comunicazione e stampa capitanata dall'infaticabile Roberto Pisano e composta dai Colleghi: ANEDDA Giacomo, BIANCHI Roberto (che è anche il Direttore della nostra rivista

cartacea e di quella online), BULLEGAS Paolo, FENU Antonia, LA GATTA Umberto, LIBERATI Pisana, MURA Mauro Antonio, PECCHINI Mauro, SCHIAVONE Loredana.

Sul fronte istituzionale, proseguono con determinazione il presidio parlamentare e gli interventi finalizzati a preservare i diritti degli Agenti faticosamente ottenuti per via legislativa. La sensibilizzazione delle forze di maggioranza circa l'opportunità di mantenere la legittimità della clausola di tacito rinnovo per le polizze danni (diverse dalla RCA), pare abbia ottenuto un primo concreto risultato, che ci fa ben sperare circa l'esito del provvedimento, come noto inserito nel più ampio DDL Concorrenza ad oggi arenato, in attesa della discussione in Aula. Siamo altresì in attesa di conoscere se le Autorità di controllo intendano sollecitare le Imprese affinché adempiano agli obblighi sanciti dalla Legge n. 221/2012 ("Fioroni-Vicari") e nello specifico al comma 13 dell'Art. 22 che recita testualmente: *"Anche al fine di incentivare lo sviluppo delle forme di collaborazione di cui ai commi precedenti nei rami assicurativi danni e di fornire impulso alla concorrenza attraverso l'eliminazione di ostacoli di carattere tecnologico, entro centottanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, l'IVASS, di concerto con il Ministero dello sviluppo economico e sentite l'ANIA e le principali associazioni rappresentative degli intermediari assicurativi, dovrà definire specifiche e standard tecnici uniformi ai fini della costituzione e regolazione dell'accesso ad una piattaforma di interfaccia comune per le attività di consultazione di cui all'articolo 34, comma 1 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, nonché di preventivazione, monitoraggio e valutazione dei contratti di assicurazione contro i danni."* (comma così sostituito dall'art. 1, comma 510, legge n. 228 del 2012)

20

E' giunta notizia di un'iniziativa che Share, l'Associazione di rappresentanza delle società produttrici di software assicurativo, avrebbe intrapreso allo scopo di permettere il libero accesso ai dati da parte degli Intermediari, che potrebbero così utilizzare propri sistemi gestionali in piena autonomia. L'Esecutivo Nazionale è particolarmente interessato a conoscere i dettagli di questa azione, che apparirebbe opportuna e probabilmente condivisibile. Riferiremo, anche attraverso i citati canali di comunicazione, circa l'esito dei disposti approfondimenti. Evidente che in un simile contesto normativo ed in presenza di numerose vertenze giudiziarie, tese a definire gli spazi di fruibilità dei dati dei clienti durante e dopo la vigenza del Mandato da parte dell'Agente, sarebbe auspicabile che i Gruppi Aziendali Agenti si astenessero dal negoziare tale fruibilità, specie se al ribasso cioè concedendo alla Compagnia la facoltà di determinarne o limitarne l'utilizzo.

Ancora sul fronte istituzionale, tenendo fede al relativo impegno contenuto nel *"programma elettorale lista Demozzi"* approvato dal Congresso Nazionale di Ferno (VA) del 28 luglio 2014, abbiamo presidiato *"le iniziative di respiro europeo sulla riforma dell'intermediazione, individuando possibili strategie comuni con gli altri attori del mercato nella difesa di alcune specificità nazionali e della nostra figura professionale"*. Avete senz'altro letto i numerosi documenti pubblicati da Snachannel e diramati con informative specifiche, riguardanti gli interventi SNA durante e dopo l'approvazione della IDD, la nuova *"Direttiva europea sulla distribuzione assicurativa"*, per cui su questi non ci soffermeremo ulteriormente. Tali interventi sono stati spesso formalizzati unitariamente a tutte le Rappresentanze degli Intermediari italiani, a volte di quelli europei, sotto l'egida del Bipar, grazie all'opera meticolosa del collega membro di Esecutivo Nazionale Michele Languino e del Presidente della

commissione agenti del Bipar, Delegato SNA, Jean François Mossino. Inoltre, gli esperti SNA sono al lavoro, da mesi, per predisporre una serie di incontri sul territorio, che nei prossimi mesi serviranno a diffondere adeguatamente la conoscenza delle nuove disposizioni normative che influiranno direttamente sulla nostra attività quotidiana.

Nel frattempo, SNA ha partecipato ad una serie di incontri con vari interlocutori, tra i quali l'Ivass che il 20 settembre scorso ha sottoposto alcuni spunti di riflessione a tutti i protagonisti italiani del settore ed ha annunciato l'intenzione di implementare le "Linee Guida preparatorie" approvate da EIOPA nell'aprile 2016. Tali "linee guida" anticipano il contenuto degli "atti delegati della IDD", su cui EIOPA ha posto in pubblica consultazione il *Technical Advice* da rendere alla Commissione Europea entro il 1° febbraio 2017. La volontà dell'Ivass sarebbe quella di emanare una "lettera al mercato", previa procedura di pubblica consultazione, indirizzata alle Compagnie ed agli Intermediari con la quale si recepirebbero in Italia le anzidette "linee guida preparatorie". Il Sindacato è intervenuto in questo ambito: a) partecipando alla predisposizione della risposta del Bipar al documento di consultazione dell'EIOPA relativo al parere tecnico in merito agli eventuali atti delegati concernenti la Direttiva sulla distribuzione assicurativa; b) partecipando alla stesura del documento unitario di risposta all'Ivass, comune a tutte le Rappresentanze degli Intermediari professionali italiani, con il quale si contesta l'eccessivo anticipo, rispetto ai tempi della IDD, dell'iniziativa dell'Autorità di Vigilanza italiana, e si precisa la posizione degli Intermediari su specifici quesiti posti dall'Ivass. Quest'ultimo documento è riportato di seguito e sarà oggetto nei prossimi mesi di ulteriori confronti e valutazioni.

21

Nei prossimi mesi il Sindacato intratterrà inoltre le principali forze politiche nazionali e, congiuntamente al Bipar, quelle europee affinché siano comprese fino in fondo le peculiarità della figura dell'Intermediario professionale italiano e non siano confusi, anche sotto il profilo della responsabilità e delle prerogative operative, gli Intermediari dipendenti delle Imprese da quelli indipendenti, liberi imprenditori quali noi tutti siamo.

La presenza qui, oggi, dell'On. Ganni Pittella, eurodeputato PD, eletto per due volte consecutive Vice Presidente vicario del Parlamento europeo ed attuale membro del Bureau del Parlamento europeo, così come quella delle altre Autorità in sala e di quelle che hanno inviato i loro messaggi di saluto, confermano quanto il Sindacato possa oggi contare sulla disponibilità delle massime cariche istituzionali e dei Parlamentari più attenti alle problematiche del settore. L'On. Pittella, per chi non lo sapesse, durante la legislatura 2009-2014 in commissione economica è stato relatore di differenti dossier nel settore della regolamentazione dei servizi bancari e finanziari. In particolare è stato autore della relazione sull'efficienza dei servizi bancari al dettaglio in cui denunciava le distorsioni nel rapporto consumatori-banche in Europa e chiedeva di facilitare la mobilità dei consumatori in maniera da spingere implicitamente le banche a operare con standard di efficacia maggiore; azzerare i costi per la chiusura di un conto e fornire informazioni di migliore qualità e più facilmente accessibili ai consumatori. E' Presidente del Gruppo dei Socialisti e Democratici in Parlamento europeo, guida 191 eurodeputati provenienti dai 28 Paesi membri UE.



**PROT. N. 28825 ab/AB**

#### **Premessa**

Si ritiene che le linee guida EIOPA (e in particolare i riferimenti ai requisiti richiesti per i distributori) vadano oltre il dettato dell'art. 25 della direttiva IDD.

Il focus della normativa è infatti concentrato sugli adempimenti dei produttori: tali soggetti saranno prevalentemente le compagnie salvo alcune circostanze in cui l'intermediario potrà rivestire questa funzione che tuttavia potrà essere svolta solo con la condivisione della compagnia. Ne consegue che qualsiasi disposizione regolamentare in tal senso dovrebbe chiarire i livelli di responsabilità della compagnia ed eventualmente di corresponsabilità dell'intermediario che si configura come produttore in quanto propone e collabora con una compagnia per la ideazione di un nuovo prodotto.

La direttiva relativamente ai distributori richiede esclusivamente che questi abbiano adeguate procedure per ottenere informazioni sui prodotti e sul processo di approvazione del prodotto, inclusa l'individuazione del mercato target. Molte delle linee guida suggerite ampliano le responsabilità del distributore che nella pratica non avrà alcun potere di intervento.

L'art.25 della IDD2, infatti, in materia di governo e controllo del prodotto (POG) prevede al comma 2 che "Alla Commissione è conferito il potere di adottare atti delegati conformemente all'articolo 38 per precisare ulteriormente i principi enunciati nel presente articolo, tenendo conto in modo proporzionale delle attività svolte, della natura dei prodotti assicurativi venduti e delle caratteristiche del distributore".

Il Considerando (67) della Direttiva afferma che "al fine di conseguire gli obiettivi previsti dalla presente direttiva, dovrebbe essere delegato alla Commissione il potere di adottare atti conformemente all'articolo 290 TFUE per quanto riguarda i requisiti in materia di governo e controllo del prodotto per tutti i prodotti (...)".

Ritornando al Regolamento istitutivo di EIOPA, il citato art. 10 (Norme tecniche di regolamentazione) prevede che "Se il Parlamento europeo e il Consiglio delegano alla Commissione il potere di adottare norme tecniche di regolamentazione mediante atti delegati a norma dell'articolo 290 TFUE al fine di garantire un'armonizzazione coerente nei settori specificati negli atti legislativi di cui all'articolo 1, paragrafo 2, l'Autorità può elaborare progetti di norme tecniche di regolamentazione. L'Autorità sottopone i suoi progetti di norme tecniche all'approvazione della Commissione".

La Direttiva non rientra tra gli atti legislativi ivi citati.

Inoltre, e in ogni caso, qualora la Direttiva preveda una delega ai sensi dell'art.290 TFUE (come avviene nel caso dell'art.25) EIOPA non può emanare Linee Guida ma solo progetti di norme tecniche da sottoporre alla approvazione della Commissione.

Ciò è confermato dal Considerando (68) della Direttiva secondo il quale "Essendo l'EIOPA un organismo con una competenza altamente specializzata, dovrebbe essergli affidato esclusivamente l'incarico di

2 di 6

elaborare progetti di norme tecniche di attuazione e regolamentazione che non richiedano scelte politiche, da presentare al Parlamento europeo, al Consiglio e alla Commissione”.

Nella fattispecie è inoltre da escludere che EIOPA possa emanare linee guida in forza del citato art.8.2.c del Regolamento.

Le linee guida infatti possono essere emanate in forza dell'art. 16 del Regolamento (Orientamenti e raccomandazioni) secondo il quale “Al fine di istituire prassi di vigilanza uniformi, efficienti ed efficaci nell'ambito del SEVIF, e per assicurare l'applicazione comune, uniforme e coerente del diritto dell'Unione, l'Autorità emana orientamenti e formula raccomandazioni indirizzate alle autorità competenti o agli istituti finanziari”.

Le linee guida in questione non riguardano né prassi di vigilanza (essendo invece dirette ad anticipare la disciplina sostanziale delegata alla Commissione) né tantomeno l'applicazione comune di normative, essendo che esse (delegate alla Commissione) non sono ancora state emanate.

Va ricordato anche che in base all'Art.1.6 del Regolamento “L'Autorità contribuisce a (...) “migliorare il funzionamento del mercato interno, con particolare riguardo a un livello di regolamentazione e di vigilanza valido, efficace e uniforme”.

Ora pare del tutto evidente che emanare linee guida su una materia che è oggetto di delega alla Commissione, anticipatamente rispetto all'esercizio della delega stessa e persino alla data di recepimento della Direttiva negli Stati membri, peraltro prevedendo già che tali Linee guida saranno riviste e modificate in relazione ai predetti adempimenti e futuri interventi, determina un effetto esattamente contrario alle finalità sopra citate, in quanto introduce elementi di incertezza nel mercato assicurativo ed oneri impropri e non previsti a carico degli operatori.

Per tali ragioni, l'iniziativa di EIOPA appare non solo priva di base giuridica, ma persino in contrasto con i poteri e le finalità ad essa attribuite dal Regolamento.

I tempi di implementazione delle linee guida sono incoerenti con i tempi di attuazione della direttiva con la conseguenza che gli atti delegati che la commissione deve emanare risultano sfasati temporalmente con l'applicazione delle linee guida con la conseguenza di un inutile appesantimento di costi amministrativi a carico del mercato.

Infine si richiama l'attenzione dell'Autorità sulla finalità generale di salvaguardia degli interessi dei consumatori che lo strumento del POG si propone: al riguardo, l'esclusione dalla procedura POG delle attività accessorie (in particolare di quelle svolte in regime di esenzione) rischia di minare fortemente l'obiettivo tenuto conto dell'ampliamento di tali attività accessorie da parte della direttiva.

Per le ragioni sopra citate si invita IVASS a rivalutare la decisione di dare attuazione alle linee guida EIOPA.

Fermo restando quanto espresso in linea generale, nello spirito di collaborazione che contraddistingue i rapporti con l'Autorità e per fornire valide argomentazioni di dettaglio alla contrarietà generale sopra espressa, si forniscono riscontri puntuali ai singoli quesiti.

#### Q1

Si invita l'autorità a fornire puntuale identificazione del produttore quando il ruolo sia svolto da un intermediario, ad evitare di ripetere apoditticamente il contenuto delle linee guida EIOPA. Si invita inoltre a eseguire una netta distinzione sugli obblighi conseguenti in capo ai produttori in relazione alla tipologia di prodotti (ad esempio distinguendo tra IBIPs e altri prodotti).

Come già anticipato in premessa, la linea guida 13 va oltre le indicazioni dell'art. 25 IDD : si suggerisce di eliminare i primi due punti (valutare la gamma dei prodotti e rivedere le disposizioni sulla distribuzione). La circostanza che vi siano processi di valutazione della gamma dei prodotti che l'intermediario intende offrire

3 di 6

non implica che si debba burocratizzare il processo mediante documentazione da tenere aggiornata a fini di vigilanza, senza contare che tale processo può avere approfondimenti proporzionati alla complessità della struttura del distributore.

## Q2

Non si condivide l'opportunità di una policy per i distributori.

Qualora IVASS ritenesse di confermarne la necessità, si richiama l'attenzione sulla profonda diversità di dimensioni e di organizzazione caratteristica del mercato della distribuzione assicurativa che richiede interventi regolamentari proporzionati.

Si ritiene che la proporzionalità debba seguire due direttrici:

1. una oggettiva con riferimento alla complessità dei prodotti;
2. una soggettiva correlata alle dimensioni e alla struttura organizzativa del distributore. In merito a tale aspetto, si richiamano le considerazioni critiche già espresse in merito alle scelte operate dall'Autorità per la definizione di grande broker in ambito di regolamentazione delle procedure di gestione dei reclami.

## Q3

Si ritiene che produttori iscritti alla sezione C e collaboratori iscritti alla sezione E del RUI non dovrebbero essere destinatari delle linee guida in commento, atteso il loro ruolo di subordinazione organizzativa.

## Q4

La linea guida 14 è una sostanziale sovrapposizione del principio di adeguatezza, processo che non ha senso ripetere in linea teorica per ciascun prodotto rispetto al mercato target da parte del distributore, atteso che è responsabilità primaria del produttore eseguire l'analisi ai sensi dell'art. 25 IDD. Peraltro la linea guida si presenta in eccesso rispetto alle previsioni assegnate al distributore dalla direttiva. Si invita l'Autorità a non implementare istruzioni al riguardo.

## Q5

La linea guida 15 rappresenta un eccesso di disposizioni rispetto alle direttrici assegnate al distributore dall'art. 25 IDD. Inoltre rappresenta un inutile appesantimento burocratico con pericolose incertezze sui profili di responsabilità tra produttore e distributore. Si invita l'Autorità a non implementare istruzioni al riguardo.

## Q6

La periodicità nella revisione della policy dipende dalla tipologia dei prodotti commercializzati dal produttore e dal verificarsi di uno o più dei fattori di cambiamento elencati nella Q7

## Q7

Altri fattori di cambiamento della policy per il produttore possono derivare dall'assetto societario o di gruppo del produttore, che possono generare significativi cambiamenti delle potenziali situazioni di conflitto

4 di 6

di interessi, nonché da cambiamenti dell'assetto normativo o regolamentare a garanzia della tutela degli interessi dei clienti

#### Q8

La linea guida 19 rappresenta un eccesso di disposizioni rispetto alle direttrici assegnate al distributore dall'art. 25 IDD. Inoltre rappresenta un inutile appesantimento burocratico con pericolose incertezze sui profili di responsabilità tra produttore e distributore. Si invita l'Autorità a non implementare istruzioni al riguardo.

#### Q9

Non si dispone di elementi sufficienti per fornire risposta. Peraltro non si ritiene che un processo di profilazione del cliente basato su grado di istruzione, professione o abitudine all'acquisto di determinati strumenti finanziari o di protezione possano garantire un sistema di individuazione coerente del mercato target.

#### Q10

La soluzione prospettata può avere utilità esclusivamente per prodotti IBIPs

#### Q11

Si condividono contenuti e modalità dello scambio di informazioni tra produttore e distributore indicate nella domanda. In aggiunta, al fine di agevolare il compito dell'intermediario, che si troverà a dover esaminare svariati dossier contenenti il POG per ogni prodotto, si suggerisce di disporre che il produttore, all'esito delle analisi compiute secondo la disciplina del POG, riassume i risultati delle valutazioni in un documento sintetico.

#### Q12

E' necessario un canale di comunicazione privilegiato compagnia distributore anche al fine di dare attuazione al processo di revisione periodica dei prodotti e delle policy

#### Q13

Premesso che non si ritiene coerente con l'art 25 IDD della direttiva imporre al distributore policy codificate sulla distribuzione dei prodotti, la questione della vendita di un prodotto fuori target rientra esclusivamente nelle procedure di analisi di adeguatezza che, riguardando un prodotto destinato ad un mercato target differente rispetto al cliente, dovrà trovare idonea giustificazione nell'analisi di adeguatezza eseguita. Va da sé che nel caso di distributore con organizzazione complessa, le procedure per la valutazione di adeguatezza saranno opportunamente codificate sotto la responsabilità del distributore: pertanto non si ritiene necessario né opportuno aggiungere ulteriore regolamentazione al riguardo. Semmai, proprio perché la valutazione di adeguatezza in concreto del prodotto in relazione alle esigenze e caratteristiche del cliente è un adempimento proprio dell'intermediario e del quale questi è chiamato - in ultimo - a rispondere, anche pendendo spunto dall'accenno contenuto nell'explanatory test del Technical Advice dell'Eiopa, sarebbe opportuno esplicitare meglio il fatto che l'intermediario conservi la facoltà di vendere un prodotto, anche se ad un soggetto non rientrante nel target market così come descritto dal produttore, alla condizione che lo stesso intermediario sia

**5 di 6** in grado di dimostrare che simile prodotto sia adeguato al cliente e mantenga traccia dell'espletamento di una siffatta analisi.

**Q14**

Tenuto conto delle relative responsabilità in capo a produttori e distributori già codificate dalle norme vigenti, non si ritiene necessaria ulteriore regolamentazione che imponga obblighi di reporting sulle vendite eseguite fuori target, che saranno demandate alle scelte aziendali e ai rapporti tra produttori e distributori secondo logiche diversificate per tipologia di soggetti coinvolti.

**Q15**

La linea guida appare estremamente dirigista. Il produttore è responsabile dei risultati in materia di POG e dunque selezionerà tutto il proprio personale in relazione alle qualificazioni necessarie ad espletare le funzioni richieste. Si invita l'Autorità a non implementare istruzioni al riguardo.

**Q16**

Si condivide l'approccio proporzionale suggerito. Per il discriminare tra modifiche sostanziali e non sostanziali si suggerisce di individuare criteri qualitativi.

Si suggerisce di applicare le procedure POG ai soli prodotti in commercio. Nel caso di revisione di un prodotto con modifiche non sostanziali (nel senso che non incide sulle garanzie offerte) si ritiene che non sia necessario replicare l'analisi.

**Q17**

Non si ritiene possa esistere una periodicità ottimale generalizzata poiché correlata alla complessità del prodotto, alle variazioni esogene del mercato o del contesto economico - normativo. Si ritiene che il product monitoring dovrebbe coinvolgere attivamente un processo di segnalazione codificato da parte di varie strutture all'interno del produttore (area commerciale, sinistri, reclami e legal) che in ottica di contribuire al processo di product monitoring, segnalino le criticità assegnando un ranking misurabile. La frequenza del product monitoring potrebbe essere correlata alla ponderazione delle criticità segnalate.

**Q18**

Anche in questo caso la segnalazione del distributore dovrebbe essere valutata dalla struttura ricevente del produttore assegnando un ranking.

**Q19**

Una revisione per tipologia di macro prodotti rientra nella definizione di complessità degli stessi di cui alla risposta alla Q17. In linea generale non si concorda con vincoli normativi di carattere orizzontale che possono aumentare i costi amministrativi senza un reale beneficio di risultato.

6 di 6

**Q20**

Gli interventi sui prodotti devono essere previsti per incoerenze gravi, tenuto conto che qualunque cambiamento può produrre ricadute sui prodotti già distribuiti ai clienti con potenziale incremento del contenzioso.

**Q21**

La questione pone serie incertezze sulla commercializzabilità di prodotti oggetto di misure correttive nonché sulla reputazione del produttore relativamente alla tempestività di azione correttiva per circostanze che possano arrecare pregiudizio ai clienti

**Q22**

Non si ritiene possano intervenire controlli da parte del produttore sul distributore quando questo è indipendente come nel caso di broker il quale avrà la sua piena responsabilità in caso di vendita di un prodotto fuori target ad un cliente per il quale deve essere eseguito il test di adeguatezza.

Analoga previsione si sostanzia in caso di agente, sia esso monomandatario o plurimandatario, tenuto conto delle responsabilità in capo al distributore.

**Q23**

No. In linea generale non si concorda con vincoli normativi di carattere orizzontale che possono aumentare i costi amministrativi senza un reale beneficio di risultato.

**Q24 Q25**

Le misure correttive devono essere calibrate in relazione alla tipologia di gravità e alla struttura distributiva coinvolta. Si suggerisce di fornire indicazioni principle based.

**Q26**

La linea guida 21 rappresenta un eccesso di disposizioni rispetto alle direttrici assegnate al distributore dall'art. 25 IDD. Inoltre rappresenta un inutile appesantimento burocratico con pericolose incertezze sui profili di responsabilità tra produttore e distributore. Si invita l'Autorità a non implementare istruzioni al riguardo.

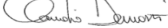
Roma, 13 ottobre 2016

ACB  
Il Presidente



SNA

Il Presidente



AIBA  
Il Presidente



ANAPA  
Il Presidente



27

Nei prossimi giorni daremo corso a nuove iniziative di sensibilizzazione dell'Ivass e del Governo: in materia di semplificazione burocratica ed amministrativa, ottenuta per Legge ma ad oggi di fatto inattuata e di riforma dell'impianto sanzionatorio a carico degli Intermediari, sproporzionato e pressochè inefficace. A proposito di semplificazione burocratica ed amministrativa, corre l'obbligo rammentare come l'Art. 22 comma 15-bis della Legge n. 221/2012 reciti testualmente: *"Entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, l'IVASS provvede, limitatamente al ramo assicurativo danni, alla definizione di misure di semplificazione delle procedure e degli adempimenti burocratici, con particolare riferimento alla riduzione degli adempimenti cartacei e della modulistica, nei rapporti contrattuali fra le imprese di assicurazione, gli intermediari e la clientela, anche favorendo le relazioni digitali, l'utilizzo della posta elettronica certificata, la firma digitale e i pagamenti elettronici e i pagamenti on line."*

Molte Imprese hanno sfruttato questa disposizione legislativa per accelerare, a volte imporre, l'adozione di sistemi di pagamento online che indirizzano i premi direttamente sui conti correnti della Compagnia, disintermediando l'agenzia. A volte, con la complicità di Colleghi che, in buona fede, si sono fatti promotori di tale strategia, nel ruolo di "ambasciatori digitali". Sarà bene ricordare a tutti noi ed ai Colleghi che non sono qui oggi quanto sia importante, strategicamente importante, mantenere la prerogativa professionale dell'intermediazione diretta dei flussi finanziari dei premi dei nostri clienti. Rinunciare a questo elemento caratterizzante della nostra figura professionale, con tutte le relative conseguenze che ne derivano in termini di minore centralità nel rapporto con il cliente, di inversione del flusso finanziario premi-provvigioni e di ridimensionamento del rapporto fiduciario, rischia di compromettere gli interessi della Categoria. Auspichiamo che i Gruppi aziendali agenti si facciano portavoce di questo importante richiamo e che il tema possa presto essere affrontato collegialmente in sede di Comitato dei Presidenti di GAA. Da parte nostra manterremo la pressione sull'Ivass, sull'Antitrust e sull'Ania, nonché sulle singole Compagnie affinché il diritto degli Agenti ad intermediare materialmente i premi dei loro clienti, nel rispetto delle norme vigenti, sia rispettato, tutelato e rafforzato!

Nel solco del nostro programma elettorale, approvato da questo Congresso, abbiamo anche proseguito ed intendiamo proseguire l'opera di sviluppo della cultura assicurativa, manageriale, sindacale dei Colleghi e ci siamo dedicati con rinnovato vigore alla formazione dei futuri Agenti attraverso la realizzazione dei corsi di preparazione all'esame di iscrizione al RUI. I risultati continuano ad essere più che lusinghieri, grazie ai Colleghi impegnati nella Commissione Formazione SNA del progetto Snaform: AMMIRATA Giovanni, BERNARDELLO Elena, BIANCHINI Gianclaudio, BIAZZO Valentina, BUSATTI Lucia, D'URSO Giovanna, MASALA Anna Rita, OMEZZOLLI Davide, ORTELLI Emiliano, PATRUNO Roberta, ZICCARELLI Franco. Contando sulla ormai nota disponibilità ed enorme generosità sindacale della Vicepresidente-Vicario Elena Dragoni, che ha dato il suo contributo anche in quest'area, auspichiamo un ulteriore miglioramento del servizio di supporto al Territorio in ambito formativo e confidiamo nella realizzazione di una nuova iniziativa formativa permanente, alla cui progettazione preliminare stanno lavorando i Colleghi membri di Esecutivo Bullegas, Testa e Lucarelli.

Ed ancora: il Gruppo di Lavoro "nuovi iscritti", guidato dalla componente di Esecutivo Nazionale Angela Occhipinti, di cui fa parte il Collega Gaetano Vicinanza, ha replicato proprio in questi giorni l'iniziativa "PORTA

UN AMICO, TROVA UN TESORO”, con la quale stiamo cercando di risvegliare l’interesse di alcune Sezioni Provinciali verso la necessaria, doverosa opera di proselitismo, che in alcune zone geografiche appare più difficile che in altre; in talune Province, tale opera di proselitismo –stando ai dati- risulta totalmente trascurata e ciò compromette il risultato complessivo del Sindacato sul fronte delle iscrizioni. Basti pensare che l’Esecutivo Nazionale si è trovato nella condizione di dover disporre il commissariamento di una Sezione provinciale, avendo rilevato che –nonostante ripetuti solleciti- lo stesso Presidente provinciale non aveva rinnovato l’iscrizione al Sindacato (!). In altre Sezioni, invece, il trend di riduzione degli Iscritti è ormai consolidato e nettamente inferiore alla media nazionale; chiaro sintomo di scarso interesse della dirigenza locale e di assenza pressochè totale di attività di coinvolgimento dei Colleghi.

Al riguardo, confidiamo nella presa di coscienza, da parte dei singoli esponenti sindacali territoriali, del ruolo da essi rivestito e della necessità di spersonalizzare la conduzione del Sindacato in ambito provinciale, coinvolgendo i Colleghi sui temi di interesse generale ed evitando l’eccessiva commistione tra il ruolo di Presidente provinciale SNA e la propria personale militanza politica o personale posizione su singoli argomenti. Su questo fronte, cercheremo di contribuire attivamente alla costruzione di una comune cultura sindacale, solidaristica e di evoluzione dei quadri dirigenti SNA, proponendo iniziative mirate sulla cui condivisione auspichiamo di poter contare. Certo i frutti di tali iniziative impiegheranno anni per maturare, ma è nostro dovere investire sul futuro e garantire al Sindacato una classe dirigente, ad ogni livello, al passo con i tempi!

29

Dal lato Consumatori, abbiamo puntualmente informato la Categoria sui rapporti che abbiamo riallacciato con le principali Associazioni, tra le quali Confconsumatori della Presidente dr.ssa Mara Colla che, seppure indirettamente per un impedimento dell’ultimo minuto, avete conosciuto in apertura dei lavori. Il relativo Gruppo di lavoro, diretto da Alberto Testa e composto dai colleghi BISAGNI Graziano e MONTI Ilıc, dovrà tener fede ad un ambizioso programma di lavoro che recentemente abbiamo definito in Esecutivo e che ci vedrà impegnati soprattutto ad inizio anno prossimo.

La Commissione "accordi integrativi" sarà invece convocata, a breve, per fare il punto della situazione e per verificare la qualità e la quantità della documentazione trasmessa dai Gruppi Aziendali anche a seguito dei ripetuti solleciti della collega di Esecutivo delegata ai GAA Agnese Mazzoleni, che coordina questo Gruppo di lavoro composto da: LEANDRI Francesco, MASOLA DI TRENTOLA Massimo e PEGORARO Massimo. Come noto, purtroppo la collaborazione dei Presidenti di GAA in questo ambito è storicamente carente e si è fatta ancora più debole negli ultimi anni. Confidiamo nella fattiva collaborazione del Comitato dei Presidenti di GAA affinché l’afflusso di documenti, utili alla salvaguardia collettiva degli interessi degli Agenti, possa incrementarsi e nei prossimi anni stabilizzarsi a livelli accettabili.

Salvaguardia degli Agenti che è stata rafforzata, attraverso l’estensione della rete dei Legali e dei Consulenti, tra i quali abbiamo il piacere di poter oggi annoverare, tra i nomi più significativi: il prof. avv. Pietro Ichino (\*pag. successiva) e l’avv. Antonio Catricalà (\*\*pag. successiva) che vanno ad integrare, non certo a sostituire, gli storici, autorevoli, affidabili noti Consulenti SNA di sempre.

Ed è proprio sul piano della tutela sindacale collettiva e dei singoli Agenti che SNA si distingue da ogni altra forma associativa. Lo sa bene Giuseppe Rapa, componente di Esecutivo delegato a quest'Area di competenza, più volte esposto in prima persona al fianco dei Colleghi in difficoltà e più volte, ciò nonostante, esposto a critiche e strumentalizzazioni da parte di chi persegue propri obiettivi politici personali anche a discapito dell'interesse collettivo e dell'immagine del Sindacato nel quale tutti ci riconosciamo. Grazie *Peppe Rapa* per l'impegno e la generosità sindacale, ed anche per aver qualche volta dovuto sopportare, insieme a me, le invettive di chi antepone sempre e comunque le proprie ambizioni personali al bene della collettività di cui fa parte!

Sul terreno della tutela sindacale, collettiva ed individuale, questo Esecutivo Nazionale ha intenzione di impiegare tutte le risorse disponibili per migliorare il grado di stabilità e gli strumenti di difesa delle nostre agenzie. Dobbiamo affinare le armi, rafforzare ulteriormente le linee difensive e le strategie di attacco per rendere SNA ancora più forte, quasi invulnerabile, perché ciò corrisponde all'interesse degli Agenti e perché questo permetterà alla nostra Categoria di pretendere ed ottenere il rispetto, umano, negoziale ed economico, delle Imprese e non solo!

La speranza, l'invito che vorrei condividere con voi, in occasione dell'ultimo Congresso ordinario prima della naturale scadenza del mio mandato, è che ci rendiamo finalmente conto di quanto, insieme, possiamo essere forti e determinati! Di quanto sia possibile resistere alle insidie dei nemici ed alle pressioni dei poteri forti; di quanto sia fondamentale esprimere lealtà e solidarietà almeno tra noi; di quanto una classe dirigente, scevra da conflitti di interesse e da collusioni con le Controparti, alla guida di un Sindacato coerente e forte quale è oggi SNA, sia la migliore garanzia per il futuro di tutti noi e di tutti gli Agenti italiani!

*"tutti sanno che una cosa è impossibile da realizzare, finché arriva uno sprovveduto che non lo sa e la realizza"*  
(Albert Einstein)

Solo pochi anni fa, per molti di noi buona parte delle cose che vi ho appena illustrato erano cose impossibili da realizzare...

Anche a nome dell'Esecutivo Nazionale vi ringrazio per l'attenzione e vi auguro buon lavoro

*Claudio Demozzi*

(\*) Pietro Ichino: già deputato dal 1979 al 1983 come indipendente eletto nel Partito Comunista Italiano e senatore dal 2008 al 2013 eletto nel Partito Democratico, è senatore eletto nella circoscrizione Lombardia nella lista Con Monti per l'Italia, rientrato a febbraio 2015 nel PD di Matteo Renzi. Docente ordinario di Diritto del lavoro all'Università degli Studi di Milano, Pietro Ichino è considerato uno dei massimi esperti italiani in materia di lavoro; vive da alcuni anni sotto scorta a causa delle minacce che alcuni membri delle Brigate Rosse gli hanno esplicitamente rivolto e per via del fatto che due suoi colleghi (Massimo D'Antona e Marco Biagi) che stavano lavorando alle stesse materie di cui si occupa Ichino sono caduti sotto i colpi delle Nuove Brigate Rosse. «In Italia chi tocca lo statuto dei lavoratori muore» Frase pronunciata da Pietro Ichino durante la sua deposizione al processo contro le nuove Br, a Milano il 23 gennaio 2009

(\*\*) Antonio Catricalà (Catanzaro, 7 febbraio 1952) è avvocato, magistrato, dirigente pubblico e politico italiano. Avvocato, è stato magistrato del Consiglio di Stato della Repubblica italiana, presidente dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato ("Antitrust"), Sottosegretario alla Presidenza del Consiglio dei Ministri con funzioni di segretario dello stesso, Viceministro al Ministero dello Sviluppo Economico.