

**Relazione
dell'Esecutivo Nazionale al**



1

CONGRESSO NAZIONALE

Domus De Maria (Cagliari)

6-7 aprile 2017

Care Colleghe, cari Colleghi componenti il 50° Congresso Nazionale SNA, buongiorno!

Ringrazio, a nome mio personale, dell'Esecutivo Nazionale uscente e di tutti gli Agenti di assicurazione che qui rappresentiamo, i Colleghi intervenuti di persona e coloro che assistono ai lavori attraverso la diretta streaming, per la partecipazione a questa assise che costituisce l'Assemblea più importante e vitale attraverso la quale si esprime la volontà della Categoria e si delibera la politica generale della maggiore, per certi versi unica, Associazione di rappresentanza degli Agenti italiani.

Ringrazio anche tutti coloro che, direttamente o indirettamente, hanno contribuito all'organizzazione di questo evento ed il personale dipendente SNA che quotidianamente garantisce la gestione della nostra storica e complessa macchina sindacale. Una particolare menzione merita certamente il nostro direttore Andrea Bonfanti, chiamato alla gravosa responsabilità di dover conciliare il livello del servizio e l'efficienza delle procedure, con l'esigenza di conservare una buona qualità delle relazioni umane nell'ambiente di lavoro. L'opera svolta dal mio infaticabile vice-presidente vicario Elena Dragoni sul fronte della riorganizzazione interna è stata poderosa e ciò a volte ha messo a dura prova la tenuta di queste preziose relazioni umane.

Tuttavia, l'obiettivo irrinunciabile di raddrizzare i conti del Sindacato, anche agendo sulle inefficienze e la necessità di ammodernare compiti e procedure con lo scopo di riuscire a disporre in tempi brevi di un'organizzazione all'altezza delle migliori aspettative degli Iscritti, hanno indotto l'Esecutivo Nazionale a richiedere ad Elena Dragoni ed al direttore Andrea Bonfanti ulteriori sforzi su questo fronte. Sforzi che hanno portato a buoni risultati. Grazie Elena, sei andata ben oltre l'impegno che mi sarei aspettato da un volontario, benché Vice-presidente Vicario!

Il lavoro però non è terminato. La squadra dirigente che domani riceverà la fiducia del Congresso dovrà proseguire lungo questa strada e chiedere allo staff di Via Lanzone nuovi sacrifici, per consolidare i risultati ottenuti e migliorarli ulteriormente.

Ringrazio il dr. Domenico Fumagalli, stimato ex direttore del Sindacato, oggi nostro consulente, per la preziosa opera di assistenza prestata e per l'attaccamento a SNA che ancora –dopo tanti anni- dimostra quotidianamente di possedere.

Ringrazio tutti i componenti degli Organi Statutari e dei Gruppi di Lavoro per la generosa e preziosa collaborazione, nonché i membri dell'Esecutivo Nazionale uscente che mi hanno accompagnato, supportato e sostenuto in questi tre anni. Ringrazio infine le numerose Autorità e personalità politiche ed istituzionali che con la loro presenza, qui oggi, con i messaggi di saluto e con gli attestati di vicinanza che ci hanno fatto pervenire dimostrano quanto il nostro grande Sindacato sia tenuto in considerazione, quale valido interlocutore e soggetto credibile in grado di contribuire a quella sintesi politica degli interessi particolari nell'interesse generale che, sola, garantisce il buon funzionamento di ogni democrazia.

Rappresentiamo gli interessi degli Agenti, non li confondiamo con quelli delle Imprese ed in questo senso siamo sicuramente partigiani! Ma comprendiamo perfettamente che i nostri interessi sono meglio tutelati e tutelabili quando coincidono con quelli dei nostri clienti ed è per questo che abbiamo dato prova di saper conciliare le esigenze della Categoria con quelle dei Consumatori, con una strategia di ampio respiro che ponga le basi per un corretto funzionamento della concorrenza, in un libero mercato basato sulla professionalità degli Intermediari e sul conseguente miglior servizio riservato agli utenti delle assicurazioni.

In questa ottica, la “buona politica” ci è vicina ed il quarto principio considerato dalla Direttiva (UE) 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 gennaio 2016 sulla distribuzione assicurativa (nota come IDD) assume per noi un valore significativo: *“gli intermediari assicurativi e riassicurativi svolgono un ruolo centrale nella distribuzione dei prodotti assicurativi e riassicurativi nell’Unione”*.

Non sposiamo le tesi delle Imprese, quando sono contrarie agli interessi dei nostri clienti e conseguentemente danneggiano o rischiano di danneggiare il rapporto di fiducia tra noi ed i nostri clienti. Così come non ci alleiamo con esse nel perseguire la nostra marginalizzazione, attraverso strategie che hanno l’obiettivo di indirizzare il mercato verso la disintermediazione!

Siamo partigiani dunque, seppure con giudizio. In quanto tali, siamo incompatibili con coloro che fingono di impegnarsi al nostro fianco mentre sposano la causa dei nostri nemici. Dispiace, certo, parlare di incompatibilità e di nemici, tanto più in un’epoca nella quale esistono già tante e tali divisioni tra gli esseri umani, tra razze, ceti sociali, tra classi economiche e religiose da rendere difficili la pace ed il dialogo anche solo in un’assemblea condominiale. Ma non è fingendo che il nemico non esista che si vincono le battaglie o si evitano le guerre!

Diffidiamo dunque di chi tenta spesso di far apparire un’unità d’intenti tra parti contrapposte, che non c’è, e cerca di ottenere il risultato di far abbassare la guardia alla Categoria, indebolendone la convinzione, l’impeto della prima linea, facilitando l’assalto del nemico e la perdita delle posizioni.

Le compagnie facciano le compagnie, gli agenti facciano gli agenti. A volte possiamo avere obiettivi comuni, abbiamo spesso interessi contrapposti. Non riconoscere questo, significa nascondere la testa sotto la sabbia, comportamento questo che non garantisce affatto una via d’uscita migliore in caso di aggressione.

Abbiamo tutti potuto constatare su quale binario morto sia finita l’esperienza Anapa, nata *“con un approccio ed uno spirito volto a “fare sistema” nell’ambito del quale considerare tutti gli attori dei veri e propri business partners (compagnie, intermediari, clienti-consumatori), con il primario intento di diffondere la cultura della materia assicurativa in Italia”* (dal sito ufficiale Anapa). Accogliamo con soddisfazione la notizia che alcuni noti Colleghi fondatori di questa Associazione minoritaria ne hanno finalmente preso le distanze, anche pubblicamente.

Alcuni di loro sono rientrati in SNA. Altri lo faranno prossimamente, contribuendo così a realizzare quell'unità della Categoria che secondo chi vi scrive continua a poter essere realizzata esclusivamente attraverso il rientro in SNA di chi ne è fuoriuscito.

Per il bene del nostro grande Sindacato e nell'interesse di tutti gli Agenti, chi vi parla continua a non essere disponibile ad alcuna compravendita di marchi e vessilli, a fingere alcuna *convergenza parallela* in cambio di riconoscimenti solenni di cui vanno alla ricerca soltanto coloro che non hanno nulla di concreto da lasciare in dote quando si avvicinano al termine del loro mandato di rappresentanza.

Gli errori, macroscopici, commessi secondo noi da Anapa su tutti i fronti caldi per la Categoria, come il FONAGE, il CCNL, il rinnovo ANA che Anapa dava per imminente all'indomani della costituzione di questa nuova realtà associativa avvenuta il 30 novembre 2012, hanno indotto anche i vertici di alcuni importanti Gruppi Aziendali Agenti a ripensare l'opportunità di mantenere l'adesione al sodalizio di Vincenzo Cirasola.

Non fa mai piacere quando le persone si allontanano dall'associazionismo, a qualsiasi livello, ma se l'adesione dei GAA ad Anapa fornisce a quest'ultima l'occasione per millantare, anche in sede istituzionale, percentuali di rappresentatività che non hanno alcun senso concreto, non possiamo che condividere la scelta di quei Presidenti di GAA che ne hanno preso le distanze.

Il tema è già stato oggetto di confronto durante lo scorso Congresso Nazionale di Bari e l'opinione prevalente, rappresentata anche attraverso diversi interventi di colleghi Delegati, è stata quella di insistere affinché i GAA aderenti al Sindacato evitino la "doppia iscrizione", evitino cioè di versare contributi associativi ad Anapa.

Consultando la Relazione al Congresso di Bari potrete constatare come sui documenti ufficiali di Anapa, all'epoca, risultassero elencati i seguenti GAA facenti parte del "*coordinamento gruppi aziendali agenti di Anapa*":

ved. pag. seg.



COORDINAMENTO GRUPPI AZIENDALI AGENTI DI ANAPA

Coordinatore: Enzo Sivori
Vice coordinatore: Letterio Munafò

GRUPPO AGENTI	NOME	COGNOME	CARICA GAA
GA AAU	Enzo	Sivori	Presidente
	Antonio	Novielli	Vice Presidente
	Laura	Castelluzzo	Segretario
GA ITAS	Massimo	Binini	Presidente
	Renzo	Di Lizio	Membro di Giunta
GA AMISSIMA	Letterio	Munafò	Presidente
	Ciro	Capano	Vice Presidente
GA VITTORIA	Roberto	Arena	Presidente
	Antonello	Calia	Vice Presidente Vicario
	Giuseppe	Muollo	Vice Presidente
GA GENERALI ITALIA	Vincenzo	Cirasola	Presidente
	Federico	Serrao	Vice Presidente
	Luca	Capato	Vice Presidente
GA CATTOLICA	Bruno	Coccatò	Presidente
	Donato	Lucchetta	Vice Presidente Vicario
	Andrea	Trombetti	Segretario
GA AVIVA	Pierangelo	Colombo	Presidente
	Renato Maria	Tanzi	Vice Presidente Vicario
	Enzo	Mazzoleni	Vice Presidente
GAA AAA	Umberto	D'andrea	Presidente
	Stefano	Valsetti	Vice Presidente
	Vittorio	Stocchero	Vice Presidente
GAA SAI	Jean Francois	Mossino	Presidente
	Domenico	Mozzetti	Vice Presidente
	Enrico	Tavola	Vice Presidente



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

Purtroppo, nonostante le dichiarazioni a caldo di alcuni ed i successivi interventi di altri, ai quali ho assistito personalmente, tutt'oggi il sito ufficiale Anapa riporta lo stesso elenco con i medesimi nominativi...

Se questo Congresso Nazionale ribadirà l'invito ai GAA che aderiscono e militano a pieno titolo nel Sindacato ad ottenere la cancellazione dall'elenco in parola, sarà opportuno sottoporre nuovamente la questione al Comitato dei Gruppi aziendali, che grazie alla ritrovata autorevolezza ed al particolare dinamismo dimostrato sotto la presidenza di Dario Piana e la vicepresidenza di Salvatore Palma, saprà certamente adottare le iniziative utili allo scopo. E' chiaro tuttavia come sia oltremodo necessario ristabilire uno spirito di appartenenza ed un'unità di intenti politico-sindacale tra il Sindacato nella sua massima espressione, cioè Congresso, Presidenza ed Esecutivo Nazionale, ed il Comitato GAA che dovrebbe riuscire a vincolare, attraverso la condivisione leale e trasparente, i singoli Gruppi Aziendali alla superiore volontà congressuale della Categoria.

Da Presidente nazionale uscente, sono fiducioso che nel prossimo futuro si sapranno adottare quei piccoli accorgimenti –se necessario anche statutari- per fare in modo che la condivisione tra linea politica votata dal Congresso e Comitato GAA, almeno sui grandi temi di fondo, sia garantita. Se sarò io a guidare il nostro Sindacato anche per il prossimo triennio, mi metterò subito al lavoro ed attraverso il confronto con i vertici del Comitato GAA cercherò di individuare adeguate, concrete proposte da sottoporre agli Organi statutari.

7

Il mercato assicurativo, ancora una volta, delude le attese dal punto di vista della raccolta, confermando le previsioni del Sindacato che ho avuto modo di esporvi negli ultimi anni. Ancora una volta, non delude invece dal punto di vista degli utili delle Imprese. Nel 2016 la raccolta complessiva dei premi delle imprese di assicurazione nazionali e delle rappresentanze per l'Italia di imprese extra europee si è fermata a circa 134 miliardi di euro con un calo, in termini omogenei, dell'8,8% rispetto al 2015 (dati ANIA). A questa diminuzione ha contribuito la contrazione sia dei premi del settore Vita (-11,0%) sia dei premi del settore Danni (-1,0%).

L'incidenza dei premi totali (Vita e Danni) sul Prodotto Interno Lordo è pertanto diminuita, passando dall'8,9% nel 2015 all'8,0% nel 2016. Nel 2016 la raccolta premi nei rami Vita è stata pari a 102 miliardi di euro, in diminuzione come detto dell'11% rispetto al 2015; si tratta della prima contrazione dei premi dopo tre anni di continua crescita: +22% nel 2013, +30% nel 2014 e +4% nel 2015.

La raccolta premi nei rami Danni è stata pari a 32,0 miliardi di euro circa, in calo dell'1,0% rispetto al 2015. La dinamica è il risultato di: una diminuzione nel settore Auto, i cui premi hanno registrato una flessione del 3,8% (RCA -5,6%; CVT +6,5%) ed un aumento negli altri rami Danni, i cui premi sono cresciuti del 2,0%.

Si tratta, per il ramo R.C. Auto, della quinta variazione negativa consecutiva: dal 2011 al 2016 i premi sono diminuiti di circa il 25% e il volume premi del 2016 (pari a 13,5 miliardi) è tornato ai livelli della fine degli anni novanta (nel 1999 la raccolta premi era pari, infatti, a circa 13 miliardi di euro).

Le Compagnie appaiono incapaci di reagire alla costante perdita di fatturato (premi) con politiche di offerta, incapaci cioè di intercettare la nuova domanda di assicurazioni che il mercato indirizza invano verso l'industria del settore, attraverso gli Intermediari professionali. La continua ricerca della competizione volutamente focalizzata –dalle Imprese- unicamente sul prezzo, come avviene nella RCA in mancanza di nuove forme di copertura e di garanzie innovative da offrire alla clientela, così come il tentativo reiterato –da parte delle Imprese- di adottare una semplificazione spinta dei processi di acquisto della polizza da parte del cliente anche attraverso una standardizzazione estrema ed un impoverimento dei contenuti contrattuali, vanno in tutt'altra direzione.

Il risultato di simili strategie non può che essere un impoverimento dell'offerta, un aumento del disinteresse della clientela verso i prodotti iper-standardizzati messi a catalogo, un calo del fatturato (portafoglio) ed una generale, diffusa, insoddisfazione della rete agenziale che incontra la nuova domanda nel rapporto quotidiano con il cliente, ma non dispone dei prodotti adeguati per la sua soddisfazione. Al momento, gli unici strumenti a disposizione degli Agenti per cercare di soddisfare al meglio le aspettative dei loro clienti con prodotti adeguati, sono il Plurimandato e le Libere collaborazioni. Entrambi frutto della visione a lungo termine del nostro Sindacato, della sua capacità di comprendere ed interpretare con sufficiente anticipo i bisogni della Categoria.

Dal canto loro, 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 2016 con un utile di oltre 2 miliardi di euro, in crescita del 2,5% rispetto al 2015 secondo una nota della Compagnia (*nell'esercizio il Roe operativo, principale indicatore di redditività, si attesta al 13,5%, confermando per il terzo anno consecutivo, sottolinea la nota Generali, il raggiungimento dell'obiettivo strategico sopra il 13%*); UnipolSai ha archiviato il 2016 con un utile consolidato pari a 527 milioni di euro che si confronta con i 738 milioni del 2015; Allianz ha registrato un utile di 6,9 miliardi, in crescita del 4% rispetto ai 6,6 miliardi dell'anno precedente; Axa ha realizzato un utile di 5,8 miliardi di euro (+3,9% sull'anno precedente).

Si pensi che l'utile medio (annuo) del settore negli ultimi otto anni (al 2015) è stato pari ad oltre 2,52 Miliardi di euro. L'utile medio del settore negli ultimi cinque anni è stato pari a 3,8 Miliardi di euro (al 2015). Negli otto anni precedenti a quelli appena considerati (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"*).

Non mi stancherò mai di ripetere come in una fase, ormai lunga, di contrazione della raccolta premi e di contemporanea ascesa degli utili delle Imprese, il primo provvedimento da adottare per un recupero immediato della redditività delle nostre agenzie non possa che essere l'aumento delle tabelle provvigionali!

La contrattazione aziendale, di secondo livello, ha ormai mostrato tutti i limiti dei cosiddetti sistemi variabili, incentivanti, premianti, nel garantire agli Agenti la sufficiente serenità e stabilità anche sul piano prettamente economico. La presa d'atto di questa urgenza ed il conseguente impegno a porre come centrale la questione della revisione dei minimi provvigionali, da parte dei Gruppi Aziendali Agenti, è divenuta realtà con la decisione assunta all'unanimità, qualche mese fa, dal Comitato dei GAA. Si tratta di un obiettivo condiviso, proposto con forza dall'Esecutivo nazionale uscente in occasione dell'ultimo Congresso. Si tratta ora di passare dalle parole ai fatti!

Per quanto riguarda il presidio di quegli strumenti operativi (Plurimandato e Libere Collaborazioni) che ci permettono di sopravvivere, a volte persino di crescere, nonostante i reiterati tentativi di disintermediarci e l'inevitabile perdita di portafoglio che subiamo a causa di politiche sbagliate di alcune grandi Compagnie, l'Esecutivo Nazionale uscente ha agito, con la dovuta determinazione, in ogni sede istituzionale. Qualche mese fa ho consegnato personalmente, insieme ai colleghi Roberto Soldati ed Elena Dragoni, un nuovo dossier all'Antitrust contenente troppi casi di provvedimenti coercitivi e ritorsivi delle rispettive Mandanti nei confronti di Colleghi che non si sono piegati ad illegittimi obblighi di fedeltà forzata, di esclusiva di fatto.

Non è più accettabile che a distanza di dieci anni dall'entrata in vigore della Legge Bersani (L.40/2007), che vieta espressamente le clausole di esclusiva tra Imprese ed Agenti, talune Compagnie limitino la libertà negoziale e l'autonomia professionale degli Agenti ponendo ostacoli ed attuando vere e proprie ritorsioni nei confronti di coloro che, allo scopo di servire al meglio la propria clientela, sottoscrivano ulteriori Mandati agenziali o instaurino forme di Libera Collaborazione con altri Intermediari.

Dobbiamo avere il coraggio di pretendere rispetto per le nostre scelte professionali, denunciando prontamente al Sindacato ogni vessazione ed ogni atteggiamento intimidatorio! Questo Congresso può riconoscere quale prioritaria la difesa della libertà organizzativa, commerciale e gestionale degli Agenti. Può deliberare, condividendo senza eccezioni questo passaggio della presente Relazione, che la politica generale del Sindacato debba, anche in futuro, garantire con ogni mezzo tale libertà, considerandola non-negoziabile, in qualunque sede!

Il Sindacato è stato al fianco e dovrà continuare ad essere al fianco di quegli Agenti che vengono avvicinati dalla Mandante e sottoposti a pressioni per indurli a sottoscrivere lettere di dimissioni solo perché il portafoglio agenziale risulta inferiore alla "soglia di equilibrio" (equilibrio per chi?!); abbiamo contrastato e dovremo continuare a contrastare, con forza, la miope politica commerciale di rampanti dirigenti che sopprimono, a volte per email, rapporti agenziali pluridecennali e gettano nello sconforto intere famiglie, magari a pochi anni dalla pensione, senza alcuna ragionevole, fondata motivazione!

In questi ed analoghi casi, dobbiamo schierarci sempre e solo al fianco dei Colleghi, senza se e senza ma! Non sono ammessi tentennamenti...

Qualche mese fa, abbiamo sottoposto alle Autorità del settore anche un dossier riportante le numerose clausole vessatorie contenute nei nostri Mandati agenziali. Molte di queste clausole gridano vendetta, nel nome del patto di lealtà, correttezza e buona fede che dovrebbe costituire parte integrante del contratto di agenzia che le Imprese predispongono unilateralmente e ci sottopongono con il metodo coercitivo del “prendere o lasciare”. Poiché sul piano della contrattazione aziendale, nonostante il massimo sforzo, gli Agenti non sono riusciti ad ottenere sufficienti risultati su questo fronte, ed individualmente è impensabile che un singolo Agente sia messo nelle condizioni di poter rinegoziare con l’Impresa dette clausole vessatorie, sappiate che chi vi parla, coerentemente con quanto condiviso in Esecutivo Nazionale, ha chiesto specifici interventi normativi o potestativi con l’obiettivo di vedere finalmente proclamata la nullità di tali pattuizioni.

E non alludo solamente a quelle clausole, ancora presenti in molti Mandati agenziali, ed alle circolari di alcune Imprese che diramano disposizioni in contrasto con lo spirito del noto Provvedimento Antitrust, che grazie ai ripetuti esposti SNA 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...

Fate in modo che non solo il Gruppo dirigente uscente, ma anche il Presidente e l’Esecutivo Nazionale subentranti siano vincolati, su questo terreno di scontro, a non concedere sconti a nessuno! La stabilità delle nostre agenzie ed una, seppure minima, serenità per il nostro futuro passano necessariamente per la difesa ad oltranza della nostra autonomia.

Questa Presidenza e l’Esecutivo Nazionale uscente sono convinti della necessità per gli Agenti di prendere le distanze, senza esitazione, da chi cerca, attraverso subdole strategie, “innovativi” sistemi gestionali o “nuovi” metodi di pagamento dei premi (direttamente all’Impresa), di relegarci nel ruolo di meri venditori porta a porta, o di confonderci in tanti indifferenziati “point of sale” della Compagnia, senza più controllo –e un domani neppure diritto- sul portafoglio clienti.

Abbiamo incalzato, a volte con veemenza, quei Presidenti di Gruppo Aziendale che sono apparsi più titubanti o che, nonostante i proclami belligeranti, nei fatti hanno concesso ampi spazi di manovra alle Compagnie, ripiegando su negoziazioni al ribasso. Non lo abbiamo certo fatto con il fine di svilirne il ruolo, che riconosciamo essenziale in questa epoca più che in passato. Tuttavia dobbiamo sottolineare come la mancanza della necessaria coerenza e determinazione tra i vertici di alcuni Gruppi Agenti abbia permesso a talune Compagnie di depredare gli Agenti dei diritti faticosamente ottenuti grazie a decenni di battaglie sindacali. La posizione assunta da alcuni di essi, ad esempio sul FONAGE, ha addirittura rischiato di arrecare pesanti danni al FONAGE stesso ed all’intera Categoria.

A proposito di negoziazione tra Agenti e Imprese, come ho avuto modo di rappresentarvi al Congresso di Bari, da tempo stiamo lavorando allo studio di possibili ipotesi di rinnovo dell’A.N.A. 2003.

L'idea sarebbe quella di non stravolgere completamente l'impianto normativo attuale dell'Accordo, ma di apportarvi qualche doveroso, opportuno aggiustamento ed ammodernamento. Come sapete, la Commissione A.N.A. che ha lavorato a questo progetto era composta dai Colleghi AGLIATA Antonio, BOCCITTO Cristiano, RINALDI Giuseppe e ROSSI Andrea, con la regia del Vicepresidente nazionale uscente 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. Riterrei opportuno suggerire alla squadra dirigente entrante di ricostituire la stessa Commissione, coinvolgendo le medesime persone, che per quanto ho potuto constatare hanno prodotto ottimi risultati.

Al riguardo, ricordiamoci che la contrattazione nazionale dovrebbe sempre riservare maggiori risultati alla Parte debole del rapporto, per cui dal rinnovo dell'A.N.A. ci aspettiamo maggiori concessioni dalle Compagnie, non certo di dover abbandonare diritti acquisiti o prerogative professionali che oggi ci appartengono. Mi auguro che il Congresso Nazionale condivida sempre questa strategia, alla quale la squadra dirigente nazionale uscente si è dimostrata coerente, senza se e senza ma!

Il Sindacato, come noto, si è preoccupato altresì di garantire il necessario equilibrio di medio-lungo termine dei bilanci agenziali, attraverso la stabilizzazione di uno dei costi per noi prevalenti: il costo 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 di lavoro con mantenimento delle semi-festività che appartengono alla preistoria dei contratti collettivi di lavoro.

Queste "altre" sigle sindacali, la cui rappresentatività oggi è più piatita sulle carte bollate che fondata sulla concreta condivisione e partecipazione dei lavoratori, si ritengono legittimate dal connivente comportamento di Anapa, che con esse ha sottoscritto un proprio CCNL sebbene potesse contare su appena qualche centinaio di Agenti iscritti paganti e cioè su una base datoriale numericamente quasi inesistente. Con questi comportamenti, Anapa avrebbe potuto rischiare di compromettere l'inattaccabilità del nostro CCNL e conseguentemente di danneggiare direttamente gli interessi anche economici degli Agenti.

Le pressioni plurime, tendenti ad indurre il Sindacato a rinnegare la propria strategia e ad allinearsi alla piattaforma contrattuale predisposta unilateralmente dalla "Triplice" sindacale, sono state numerose ed insistenti, talvolta aspre ed arroganti. Tuttavia, l'Esecutivo Nazionale uscente e chi vi parla non hanno mostrato alcun cenno di cedimento, nel nome di quella coerenza che intitolava il programma elettorale di tre anni fa, che avete sposato dandomi la vostra fiducia!

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 questo risultato storico, ottenuto dall'Esecutivo Nazionale uscente, la cui rilevanza è sotto gli occhi di tutti e pone il 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).

E' appena il caso di ricordare che applicando il CCNL SNA2014 ed aderendo all'Ebisep ciascun Agente beneficia automaticamente 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 : 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 5.000 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).* Cassa Malattia che la Categoria attendeva invano da quasi dieci anni!

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. Ad oggi, le uniche tre decisioni giudiziarie attinenti il CCNL SNA2014 esistenti, si sono espresse a nostro favore e questo ci permette di guardare al futuro con tranquillità anche sotto questo aspetto.

Tranquillità che abbiamo restituito agli Agenti anche sotto il profilo pensionistico, o meglio della previdenza complementare, dopo un estenuante, lungo braccio di ferro con l'ANIA, la Covip ed il Ministero del Lavoro e delle politiche sociali. FONAGE è stato "salvato", per usare un'espressione cara a molti, con il mantenimento del regime a prestazione definita, cioè a rendita certa, garantita, reversibile e corrisposta anche in caso di invalidità. Tutt'oggi il nostro Fondo Pensione di Categoria garantisce ad esempio, al 68° anno di età, post piano di riequilibrio, a parità di montante contributivo, una pensione superiore di oltre il 50% a quella erogata da un analogo prodotto previdenziale Generali, Allianz o Groupama.

(ved. tabella pag. seg.)

Il fonage confrontato con 3 prodotti diversi – (progetti fatti on line)

	FONAGE	COMPAGNIA 1	COMPAGNIA 2	COMPAGNIA 3
Eta' inizio contribuzione	30	30	30	30
Sommatoria Contribuzioi	83.891	66.400+17.491 = 83.891	66.400+17.491 = 83.891	66.400 +17.491 = 83.891
Eta' alla pensione	68	68	68	68
Importo della rendita annua	7.100 (reversibile)	4.125	4.127	4.003

La bontà della strategia mantenuta dal Sindacato, nelle persone dei membri dell'Esecutivo Nazionale uscente, si è palesata con la chiusura –alcuni mesi fa- dell'Amministrazione Straordinaria del FONAGE, con il ripristino degli Organi statutari e con la ripresa della gestione ordinaria del Fondo. Penso che proprio i componenti dell'Esecutivo Nazionale uscente meritino una particolare menzione per aver saputo mantenere i nervi saldi, ma anche per non aver ceduto alle sollecitazioni dei poteri forti, alle minacce, al “fuoco amico”, agli attacchi mediatici e personali, alla paura, che è comprensibile ed umanamente accettabile, ma che non appartiene a questa nostra fantastica, inossidabile squadra dirigente composta da Elena Dragoni, Corrado Dimarino, Giuseppe Rapa, Paolo Bullegas, Michele Languino, Agnese Mazzoleni, Angela Occhipinti, Alberto Testa, Andrea Lucarelli, Gian Luigi Lovatti e dall'attuale Presidente del Fondo Pensione Agenti Francesco Libutti!

Chi lavorava in campo aperto e nell'ombra per trasformare il nostro Fondo Pensione collettivo in un “PIP-pone”, smontabile a piacimento dalle Compagnie, ha fallito! Il Sindacato Nazionale Agenti, la solidarietà dei Colleghi, la forza e determinazione del nostro vertice sindacale, hanno vinto questa battaglia! E' un atto di arroganza chiedervi di dividerne, qui, ora, la gioia?

Come sapete, il nuovo Consiglio di Amministrazione di FONAGE –per la quota Agenti- è interamente composto da Delegati SNA (Francesco Libutti, Roberto Pisano, Guido Ferrara). Anche in questo non abbiamo ceduto alle pressioni di chi, nel nome di un ipotetico beneficio nelle relazioni industriali, ci “consigliava” di riservare un posto ad un esponente della lista minoritaria targata Anapa. Ed i nostri uomini al Fonage hanno dimostrato coerenza e determinazione anche quando l'Assemblea del Fondo ha deliberato il nuovo CdA di Agenim srl, società che gestisce gli investimenti immobiliari partecipata al 99% da Fonage, composto dagli stessi amministratori di Fonage ed ha preso atto della rinuncia, da parte di tutti i nuovi amministratori, ai compensi loro spettanti per l'incarico.

Si sappia che nel complesso, la riduzione del numero degli amministratori e dei sindaci, la riduzione dei compensi e la rinuncia alle proprie indennità da parte dei consiglieri di amministrazione consentirà alla società immobiliare di risparmiare ogni anno circa 160 mila euro. Questo segnale di sobrietà e di partecipazione ai sacrifici conseguenti al taglio delle prestazioni previsto dal piano di riequilibrio attuato dalla Covip, era una decisione che probabilmente molti si attendevano, o forse auspicavano. Ciò nonostante, non una parola è stata spesa per informare i Colleghi, dai nostri detrattori.

Durante le fasi più acute dello scontro con il fronte Ania-Anapa sul Fonage, siamo stati accusati di aver compromesso la trattativa con l'Ania per il rinnovo dell'ANA 2003, avendo presentato il noto esposto all'Antitrust contro i limiti posti illecitamente dalle Compagnie alla libertà professionale degli Agenti. Questo Esecutivo si è quindi attivato prontamente, al fine di rimuovere l'alibi confezionato ad arte, acquisendo il parere pro-veritate favorevole che il prof. Antonio Catricalà (presidente dell'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato dal 2005 al 2011) ha reso –su richiesta SNA- in ordine alla legittimità e alla liceità dell'ANA 2003 anche dopo l'approvazione della Legge Bersani sul plurimandato e indipendentemente dal Provvedimento Antitrust che ha imposto alle Compagnie di rimuovere dai Mandati e dalle loro prassi gli elementi contrari alle norme sulla libera concorrenza.

Il parere, che pesa come un macigno, ha aperto nuovamente la strada alla contrattazione nazionale con le Imprese e soprattutto ha eliminato l'alibi di chi si nascondeva dietro le ipotetiche conseguenze del Provvedimento Antitrust per mantenere posizioni di immobilismo e di scarsa disponibilità. Il Sindacato Nazionale Agenti, con questa ulteriore mossa, ha dunque salvato l'ANA e con esso l'importanza della contrattazione collettiva nazionale per la salvaguardia degli interessi degli Agenti di assicurazione italiani. Con questa nuova forte iniziativa abbiamo smantellato gli ultimi, improbabili ostacoli alla riapertura del tavolo per il rinnovo dell'ANA, al quale le Imprese, hanno già fatto intendere, potrebbero presto partecipare.

Rimane il fatto che gli obiettivi dell'eventuale trattativa sono per ora, per SNA e ANIA, ancora divergenti e che se sarò da voi nuovamente chiamato a guidare il nostro grande Sindacato non accetterò di sedermi a tavoli che non assumano, quale pregiudiziale basilare, la presa d'atto dell'evoluzione normativa avvenuta negli ultimi dieci anni! Le libertà professionali sancite per Legge sono per noi diritti acquisiti e come tali non si toccano!

In questi tre anni di presidenza, che oggi si concludono, ho chiesto alla mia squadra di sensibilizzare tutti i Colleghi affinché fosse acquisita una sufficiente consapevolezza sull'importanza: delle disposizioni dell'ANA, quali ad esempio indennità di fine mandato e rivalsa; dell'adesione al Fondo Pensione Agenti, ente previdenziale autonomo a gestione paritetica Agenti/Compagnie; del possesso della titolarità e della fruibilità dei dati dei nostri clienti; dell'e-commerce agenziale (ben diverso da quello "condiviso" con la Compagnia); dei nuovi sistemi di pagamento, rigorosamente finalizzati ad alimentare il conto corrente separato agenziale (non intestato alla Compagnia, non condiviso con l'Impresa e non messo a disposizione dei funzionari della Mandante in quanto strumento di lavoro posseduto, utilizzato e gestito sotto la diretta responsabilità dell'Agente ai sensi dell'Art. 117 CAP); del logo e dell'immagine dell'agenzia (autonomi e ben distinti da quelli della/e Compagnia/e rappresentata/e); del sito internet e dell'APP agenziale; della struttura commerciale ed amministrativa dell'agenzia, ben distinta ed autonoma rispetto alla Mandante, ecc.

Penso che abbiamo fatto un discreto lavoro su tutti questi temi, che oggi siamo tutti un po' più "autonomi", meno "subordinati" alle Mandanti e che ci sia possibile, più che in passato, acquisire strumenti e conoscenze che il Sindacato ci mette a disposizione, a condizioni assolutamente accessibili, per muovere ulteriori passi nella giusta direzione.

In questi tre anni abbiamo stretto nuovi accordi e convenzioni con numerosi partners, utilizzando al meglio la nostra società di servizi, SNAS SRL, di cui è presidente Paolo Soravia, per rendere ancora più facilmente accessibile la tecnologia pro-agenzia e per mettere a disposizione dei Colleghi nuove opportunità, nuove fonti di reddito.

Ma c'è ancora molto da fare. Sarà necessario individuare e condividere una strategia agenziale per la "distribuzione" online, per la fidelizzazione digitale della propria clientela, per l'utilizzo in autonomia dei Social-network quali nuovi strumenti di relazione con i Clienti. I Colleghi hanno necessità di avere precise indicazioni in questo ambito ed anche i Gruppi agenti si sono fatti trovare impreparati –in assenza di precise linee guida di riferimento, magari concordate a livello di Comitato dei GAA- nell'affrontare il terreno scivoloso della negoziazione con le Compagnie su questi temi.

Abbiamo avvicinato le Organizzazioni di rappresentanza dei Subagenti, con alcune delle quali abbiamo in corso proficui confronti politico-sindacali. Abbiamo aggiornato il “libretto verde”, utile guida pratica per gli Agenti che intrattengono rapporti di lavoro con intermediari iscritti alla sezione E del RUI.

Abbiamo continuato ad investire risorse nella formazione, nell’aggiornamento professionale degli Agenti e degli addetti d’agenzia. Abbiamo chiesto ed ottenuto uno specifico “conto di rete” attraverso il Fondo interprofessionale FONARCOM, riservato agli Agenti SNA, i cui effetti positivi per la Categoria potranno presto essere apprezzati purchè i Colleghi diano disposizione ai propri consulenti di indirizzare il relativo onere contributivo (che stiamo già pagando) secondo le indicazioni del Sindacato.

Lo scorso maggio 2016 abbiamo visto concludersi, dopo un iter lunghissimo, la vicenda Enasarco. La Corte di Cassazione ha dato ragione agli Agenti! i contributi previdenziali per i subagenti non sono dovuti. Il Sindacato aveva visto giusto, ancora una volta. La Corte ha decretato in via definitiva che Enasarco non può pretendere dagli Agenti nessuna contribuzione sulle posizioni relative ai subagenti. La Sentenza ha finalmente posto fine ad un contenzioso ingiusto e difficilmente comprensibile, dal momento che eventuali versamenti non avrebbero peraltro mai permesso l’erogazione della contro-prestazione. Conseguentemente sono stati annullati tutti gli accertamenti, i decreti ingiuntivi e le sanzioni comminate agli Agenti. Un’altra vittoria sindacale che non deve passare inosservata, perché dovuta –come tutte le altre- soprattutto alle azioni dei Colleghi volontari, generosamente impegnati in SNA, che con enorme dispendio di risorse personali prendono a cuore i singoli casi e li seguono per mesi, per anni, a volte sfidando anche la diffidenza degli stessi diretti interessati!

16

Abbiamo continuato a coltivare il nostro “vivaio”. Anche nel 2016 abbiamo organizzato sul territorio i corsi per la preparazione all’esame di idoneità per l’iscrizione alla sezione A del RUI. Anche lo scorso anno la media dei promossi, fra i candidati che hanno frequentato i corsi SNA, è risultata superiore alla media nazionale, con punte che hanno superato il 50%. Sotto l’appassionata regia del collega Giovanni Ammirata, abbiamo attivato nove aule: a Milano, Alessandria, Verona, Pescara/Fermo, Roma, Calenzano, Oristano, Catania, Lamezia. I partecipanti sono stati 134, un numero tale da richiedere un potenziamento della squadra dei docenti, che hanno erogato più di mille ore di formazione, il 38% in più rispetto alla precedente edizione del corso. Ore distribuite in 135 giornate d’aula, a cui vanno sommate le due giornate a Roma dedicate alle simulazioni d’esame.

Tra i nuovi Agenti, alcuni si sono già distinti per spirito di appartenenza al Sindacato, sottoscrivendo la tessera associativa. Abbiamo altresì registrato, con piacere, l’ingresso di neo-iscritti post corso RUI in qualche Esecutivo Provinciale. Questi risultati ci riempiono di soddisfazione e chissà che in futuro il Sindacato Nazionale Agenti non possa dare vita ad una scuola di formazione permanente...

Così come ci ha riempiti di soddisfazione poter contribuire, anche se evidentemente in misura modesta, alla rinascita professionale dei nostri Colleghi colpiti dal sisma del 24 agosto scorso in Italia centrale. Il Sindacato, attraverso SNAS SRL, ha immediatamente attivato un numero verde, operativo 24h, al quale rivolgersi per segnalare necessità urgenti oppure offrire disponibilità di aiuto. Con la collaborazione dei dirigenti territoriali, che ringrazio nuovamente per la disponibilità e la vicinanza espressa ai Colleghi a nome del Sindacato, si è proceduto al monitoraggio delle prime esigenze, per individuare le azioni concrete da mettere in atto

nell'immediatezza degli avvenimenti ed è stata attivata una task force, formata dai Presidenti Provinciali e Coordinatori Regionali delle aree interessate, a supporto dei Colleghi. Successivamente è stato istituito un apposito c/c bancario che ha permesso la raccolta di fondi, che sono stati prontamente devoluti ai diretti interessati, cioè ai Colleghi che hanno subito danni e che hanno documentato il loro stato di necessità. La gestione collegiale dei fondi, con il sistema della ripartizione mutualistica, effettuata dalla task force anzidetta alla presenza del Presidente Nazionale ha garantito la massima trasparenza e la condivisione dello spirito solidaristico che contraddistingue chi si impegna nel Sindacato Nazionale Agenti.

Sul fronte dell'attività diplomatico-istituzionale non credo di dover aggiungere molto a quanto pubblicato in questi anni da snachannel e ripreso dalla TV nazionale, dalla stampa e da alcune testate giornalistiche online. Non vi sarà certo sfuggito quanto ci sia stato possibile esprimere la posizione del Sindacato e quindi degli Agenti di assicurazione su varie tematiche assunte all'attenzione dell'opinione pubblica, anche attraverso la mia partecipazione a trasmissioni televisive di ampio impatto mediatico, interviste giornalistiche e quant'altro.

I nostri contatti con Parlamentari dell'intero arco costituzionale non si sono mai affievoliti ed anche recentemente abbiamo avuto occasione di portare a conoscenza della Camera dei Deputati e del Governo alcune criticità, che contraddistinguono i rapporti professionali tra Agenti e Compagnie, attirando l'attenzione di un elevato numero di interlocutori politici ed istituzionali. Anche in quest'area, di mia diretta competenza, credo possiamo affermare –senza peccare di immodestia- che abbiamo mantenuto gli impegni assunti in Congresso ottenendo risultati che sono andati ben oltre gli ambiziosi traguardi che ci eravamo posti.

E' chiaro che tutto questo non va considerato come un punto di arrivo e che se mi affiderete il compito di guidare il Sindacato anche per il prossimo triennio mi adopererò affinché queste relazioni vengano ulteriormente rafforzate, per rendere più incisiva la nostra azione lobbistica di difesa degli interessi della Categoria.

Tra l'altro, come sapete, uno dei motivi per i quali abbiamo ritenuto di anticipare di qualche mese questo Congresso è che il Ministero dello sviluppo economico ha recentemente aperto il tavolo sulla IDD, che dovrebbe accompagnare i lavori di predisposizione del recepimento in Italia della Direttiva europea sulla distribuzione assicurativa (IDD). Questo percorso, che dovrebbe terminare entro febbraio 2018, si preannuncia tortuoso e complesso. Chi siederà al tavolo, avrà quindi bisogno di un'ampia delega congressuale. Non avremmo certo potuto immaginare di porre le basi per un confronto duraturo, difficile ed importante come questo, ad un tavolo ministeriale, muniti di una delega di rappresentanza con scadenza a due mesi.

In ogni caso, anche al fine di mettere da subito in chiaro la posizione del Sindacato su alcuni aspetti fondamentali della Direttiva, il 25 gennaio scorso abbiamo sottoscritto il documento, che è stato depositato al Ministero e successivamente diramato, che contiene le osservazioni finalizzate a rendere il futuro recepimento della Direttiva UE 97/2016 quanto più aderente ai principi ispiratori di tale nuova normativa. Trovate una copia del citato documento nella cartella che vi è stata consegnata al momento della registrazione ai lavori.

Una delle prime segnalazioni che abbiamo formalizzato e che vorrei qui esprimervi è relativa al termine “prodotto assicurativo” che troppe volte viene utilizzato nel testo della Direttiva europea. Tale termine, per come viene inteso comunemente, tende a raffigurare un bene materiale finito ed a limitarne quindi la portata, allontanandone il significato dal concetto di contratto di assicurazione. Inoltre, poiché nello spirito e nelle intenzioni del Legislatore europeo, sempre nell’ottica del miglior servizio e tutela del consumatore, viene espressamente richiesto ad ogni Intermediario di svolgere la propria attività in modo consulenziale ed imparziale, il sostantivo “prodotto”, per come nella lingua italiana viene comunemente inteso in abbinamento ad un risultato materiale, fisico, finito, a nostro giudizio mal si addice all’essenza della nostra attività professionale.

Per queste ragioni abbiamo richiesto al Ministero, ma oggi chiedo soprattutto a voi colleghi, che in tutti i casi in cui venga utilizzato il termine “prodotto assicurativo” si rettifichi con i più aderenti sostantivi “contratto assicurativo” e/o “servizio assicurativo”. E’ appena il caso di aggiungere come in termini puramente lessicali la definizione “contratto assicurativo” o “servizio assicurativo” racchiuda già implicitamente tutte quelle versatilità e flessibilità di adattamento alle esigenze del cliente che, al contrario, un “prodotto” finito non potrà mai includere... Lasciamo ai burocrati ed ai funzionari delle Imprese l’utilizzo del termine riduttivo “prodotto”, rivendichiamo la nostra funzione consulenziale anche utilizzando più propriamente la terminologia classica “polizza assicurativa” o “contratto assicurativo” o “servizio assicurativo”.

18

Ribadisco: il 4° principio considerato dalla Direttiva UE 2016/97 del 20 gennaio 2016 (IDD) recita testualmente: *“gli intermediari assicurativi e riassicurativi svolgono un ruolo centrale nella distribuzione dei prodotti assicurativi e riassicurativi nell’Unione”*. Una bella dichiarazione di principio, condivisibile. Chi dirigerà il nostro Sindacato nei prossimi anni dovrà fare in modo che questa non rimanga solo una dichiarazione di principio, ma ispiri ogni articolo della Legge di recepimento in Italia della Direttiva.

L’articolo 17 della stessa Direttiva prevede che “Gli Stati membri garantiscono che, nello svolgere l’attività di distribuzione assicurativa, i distributori di prodotti assicurativi agiscano sempre in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei loro clienti”, così come prevede che “i distributori di prodotti assicurativi non ricevano un compenso o non offrano un compenso ai loro dipendenti e non ne valutino le prestazioni in modo contrario al loro dovere di agire nel migliore interesse dei clienti”.

Sono disposizioni che accrescono l’importanza del nostro ruolo professionale e che corrispondono al nostro codice deontologico, alla nostra etica. L’impatto della Direttiva sul nostro quotidiano potrà dunque essere positivo, purchè ci sia possibile preservare le nuove norme, dall’attacco concentrico dei poteri forti e di quella parte della Categoria cronicamente asservita al volere delle Imprese, durante l’iter parlamentare ed il successivo percorso regolamentare.

Avviandomi alla conclusione di questa Relazione, ho il piacere di annunciarvi che raggiungeremo presto un altro risultato straordinariamente positivo per il Sindacato, in occasione dell’approvazione del bilancio d’esercizio relativo all’anno appena concluso.

Come noto, i risultati gestionali negli ultimi anni sono stati i seguenti:

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

	anno 2010	€ (- 290.291,04)
	anno 2011	(- 130.178,00)
<u>inizio presidenza Demozzi</u>	anno 2012	+ 51.620,30
	anno 2013	+ 34.329,00
	anno 2014	+ 32.903,00
	anno 2015	+ 147.421,30
	anno 2016 (ipotesi)	+ 300.000,00

19

La *spending review* che abbiamo attuato fin dal 2012, con costanza e determinazione, ha prodotto risultati che si sono via via consolidati nel tempo e che ci hanno permesso di predisporre la chiusura del bilancio d'esercizio 2016 con un avanzo di gestione ("utile") che secondo le previsioni dovrebbe sfiorare i 300 mila euro.

Il bilancio, che sarà sottoposto al prossimo Comitato Centrale, prevederà una serie di nuovi accantonamenti e certificherà il definitivo riassetto del Sindacato su una solida situazione patrimoniale, per mezzo di adeguate riserve e di un equilibrio stabile, in grado di contribuire a garantire il futuro presidio degli interessi degli Agenti di assicurazione italiani.

Penso di poter affermare, con orgoglio, che sia il personale dipendente preposto sia la squadra di Esecutivo Nazionale uscente abbiano dimostrato eccezionali capacità gestionali ed organizzative. Credo di potervi chiedere un segno di riconoscimento e di gratitudine per averci creduto, insieme a me, fin dal primo giorno e per non aver tralasciato alcuna opportunità di incremento dei ricavi e di risparmio nei costi per dare, attraverso il riequilibrio del bilancio, certezza al futuro del nostro amato Sindacato!

Vi ho già detto, 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, ogni qualvolta sarete chiamati a selezionare la nuova squadra dirigente... Io dovette al vostro spirito di appartenenza ed a tutta la Categoria. Altrimenti, i nostri sforzi saranno in parte resi vani ed i risultati ottenuti certamente dispersi.

Sul terreno della tutela sindacale, collettiva ed individuale, questo Esecutivo Nazionale ha impegnato tutte le risorse disponibili per migliorare il grado di stabilità e gli strumenti di difesa delle nostre agenzie. Nel prossimo futuro sarà però necessario potenziare le armi, rafforzare 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!

A Bari vi ho detto che la speranza, l'invito che vorrei condividere con voi, prima della 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!

Colleghi Delegati al 50° Congresso Nazionale: domattina, sarete chiamati ad esprimere la volontà della Categoria ed a deliberare, attraverso il voto, la politica del Sindacato per il prossimo triennio.

Riflettete su tutto quanto vi ho appena esposto e valutate ciò che sotto la mia presidenza questo Sindacato ha potuto fare nell'esclusivo interesse degli Agenti.

Poi, chiudete gli occhi, perché le cose migliori non si vedono con gli occhi, ma si sentono con il cuore... e decidete se è questo il Sindacato che volete.

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

Claudio Demozzi