

RELAZIONE

CONGRESSO NAZIONALE

RIMINI, 17 OTTOBRE 2019



RELAZIONE

CONGRESSO NAZIONALE

RIMINI, 17 OTTOBRE 2019

1



Care Colleghe, cari Colleghi,

al di là dei saluti e dei ringraziamenti di rito, che pur esprimo a nome mio personale e di tutto l'Esecutivo Nazionale ai Congressisti presenti, ai Colleghi che ci seguono da casa, alle Autorità che –di persona o con messaggi di vicinanza pervenuti in queste ore- hanno inteso condividere questo importante momento, sento il dovere di chiarire fin da subito che questo Congresso non è affatto un appuntamento rituale. Per le battaglie che stiamo conducendo, su molti fronti aperti, è un Congresso di lotta, che celebriamo nel pieno di una fase cruciale per gli Agenti italiani, per il Sindacato e per il nostro futuro come Categoria! Questa è una fase storica nella quale il contesto internazionale, la confusa e parzialmente sregolata globalizzazione dell'economia e dei mercati, la diffusa e spesso superficiale omologazione delle idee e delle strategie aziendali, rischiano di mettere in gioco tutta la nostra storia, la nostra figura professionale in quanto tale e le nostre specifiche prerogative normative, operative, organizzative e reddituali.

Una corrente di pensiero, che priva di contraddittorio e di occasioni di confronto si è diffusa a macchia d'olio tra i vertici di alcune grandi Imprese negli ultimi dieci anni, tende a mettere in discussione i diritti che rappresentano il filo conduttore della nostra storia, dei nostri cento anni di vita, a partire da quell'Accordo Nazionale Agenti-Imprese di cui molti parlano, ma di cui non tutti conoscono ed apprezzano la reale valenza giuridica, negoziale ed economica per gli Agenti, per le Compagnie e per il mercato in generale.

Diritti che non ci sono stati regalati da nessuno, che non ci sono stati donati da questa o quell'Impresa o da questo o quel Dirigente, ma che sono stati tutti duramente conquistati! Sappiamo bene che se non fossero stati conquistati con la lotta del Sindacato Nazionale Agenti e dei suoi coraggiosi, valorosi, determinati esponenti che via via si sono succeduti in questo secolo di storia insieme, questi diritti non si sarebbero mai trasformati in Accordo Nazionale, né in prassi, né in Legge! Valga per tutti l'ultimo esempio in ordine di tempo: la riscrittura del Decreto Legislativo n. 68/2018, meglio conosciuto come "Decreto ammazza-Agenti", resa possibile unicamente dalla dura battaglia condotta fuori e dentro il Parlamento dal Sindacato, che è sfociata con un esposto alla Procura della Repubblica di Roma, con il Ricorso al Capo dello Stato, con l'audizione parlamentare in Commissione Speciale e con la minaccia di ricorso alla Corte di Giustizia europea.

Con la riscrittura dell'Art. 117 del Codice delle assicurazioni, inspiegabilmente e celatamente inserita nel Decreto di recepimento della IDD, il Governo Gentiloni –su conforme parere dell'Ivass e probabilmente di qualche grande Impresa- aveva previsto, mediante introduzione del comma 1/bis, la cancellazione di fatto del conto corrente agenziale intestato all'Agente, con l'obbligo per i clienti di pagare i premi delle polizze direttamente alle compagnie. Inoltre, veniva abrogata la disposizione che garantisce agli Agenti di operare liberamente e di incassare i premi delle polizze anche senza il c/c separato, in presenza di fidejussione bancaria (pari al 4% dei premi netti incassati).

Queste norme non solo non erano e non sono contenute nella Direttiva europea, ma anzi ne risultano in palese contrasto. E tuttavia, solo l'immediato intervento del Sindacato, il dichiarato stato di agitazione della Categoria, la mobilitazione degli Iscritti attuata con diverse forme tra le quali l'invio massivo di migliaia di comunicazioni all'Ivass ed ai Parlamentari interessati alla vicenda, il ricorso ai preposti Organi istituzionali, hanno permesso di evitare quella che per gli Agenti sarebbe stata una vera e propria sciagura.

Questa battaglia, vinta, è soltanto una delle tante che ci tengono impegnati quotidianamente e che richiedono attenzione costante, unità d'intenti, forza economica e rivendicativa, lucidità e coerenza; più il coraggio di rischiare, sulla propria pelle, mettendoci la faccia, puntando i piedi, dicendo NO quando serve, a difesa di quei diritti tanto faticosamente scritti nero su bianco, che qualcuno vorrebbe cancellare con un colpo di spugna. Questo è il coraggio che dobbiamo riconoscere in qualunque nostro rappresentante, a livello locale e nazionale, aziendale e sindacale e che dobbiamo ritrovare in ciascuno di noi!

SNA è nato cento anni fa, ha attraversato tutta la storia dell'industria assicurativa italiana. Un'industria nata «fragile» e proprio per questo estremamente aggressiva e dura, che ha sempre perseguito, fin dai primi anni del Novecento, un processo di accumulazione basato sulla supremazia dell'impresa, sia nei confronti degli Intermediari che dei Clienti (*). Le Assicurazioni, così come le grandi aziende nazionali dell'epoca, hanno sempre mal tollerato le richieste di concessioni economiche e di diritti, rispettivamente degli Agenti e dei Lavoratori. Di fronte ad un sistema di potere pressoché assoluto delle Imprese, anche gli Agenti, come tutti i Lavoratori, non potevano contare su un sistema di diritti e dovettero organizzarsi –siamo al maggio del 1919- in Associazione di rappresentanza per poterli rivendicare ed ottenere giorno dopo giorno.

3

(*) in sostanza, Nitti rimprovera alle compagnie di praticare tariffe spropositatamente alte ai propri assicurati e le accusa di sfrenata cupidigia; essendo il mercato vita italiano una sorta di oligopolio dominato dalle due compagnie triestine, è evidente a chi si riferisca il ministro. E Giolitti rincara la dose, citando il caso di una compagnia di assicurazione "i cui azionisti avevano versate 882 lire per azione" e questa, in un solo anno, "aveva distribuito un dividendo di 336 lire, pari al quaranta per cento" dell'investimento fatto; "un'altra –continua Giolitti- su azioni di lire 250, aveva distribuito 307 lire di dividendo, pari al 122 per cento del capitale versato" (Giolitti, *Memorie della mia vita*, cit., p.198; G.Cingolani, *Le assicurazioni private in Italia*, p.99, Ed. Il Mulino)

Ad inizio Novecento gli Agenti avevano il monopolio del mercato assicurativo, in Italia, nel collocamento delle polizze, non avendo le imprese altri canali di distribuzione. Tuttavia la figura giuridica degli Agenti non è ben definita. Il Codice del commercio non contempla questa professione che, per analogia, viene classificata in attività simili... tra gli Agenti esiste una differenza tra coloro che sono muniti di procura e pertanto possono concludere affari per nome e per conto dell'impresa e coloro che invece hanno l'autorizzazione solo a raccogliere proposte, ma non sono in grado di impegnare l'impresa. Spesso gli Agenti (a quell'epoca) sono dei liberi professionisti quali avvocati, geometri, ingegneri, che esercitano l'attività agenziale sussidiariamente alla propria professione, quasi a completamento di questa. La maggioranza degli Agenti è in gestione libera, cioè provvede autonomamente all'impianto dell'azienda, sostenendo le spese per i locali, nominando e retribuendo i propri dipendenti... non esistendo un unico contratto che regoli i rapporti di agenzia, vengono adottate tipologie di contratti e retribuzioni assai diversificate, che espongono talvolta le reti di vendita agli arbitrii delle Imprese. Per tali ragioni, nei primi anni del Novecento, tra gli Intermediari si manifesta l'esigenza di costituire un Sindacato... il 20 maggio 1919 si costituisce a Milano un vero e proprio Sindacato degli Agenti, il cui Presidente è Cesare Brambilla. In pochi mesi l'associazione riesce a iscrivere 700 soci, che gestiscono 2000 agenzie disseminate in tutto il Paese. Una delle prime attività dell'associazione è la redazione di un memoriale, in cui vengono formalizzate una serie di rivendicazioni nei confronti delle imprese di assicurazione: la principale è la richiesta di un indennizzo in caso di scioglimento del contratto di agenzia. L'iniziativa degli Agenti e la necessità di far fronte alle rivendicazioni di carattere collettivo incoraggiano la costituzione di un organismo di rappresentanza anche tra le imprese che vede la luce nell'ottobre del 1919. Alla guida della Federazione delle compagnie di assicurazione viene nominato Giovanni Pavia, della RAS e nel volgere di pochi mesi aderiscono all'associazione 52 imprese, sia italiane che straniere. Nel 1920, dopo alcuni mesi di trattative tra l'Associazione degli Agenti (oggi SNA) e la Federazione, si giunge alla firma del Concordato Brambilla, dal nome del presidente dell'Associazione, che sostanzialmente recepisce gran parte delle richieste degli intermediari. Con i suoi 3 articoli, il Concordato introduce il principio di un indennizzo in caso di cessazione del mandato agenziale dopo non meno di 5 anni di gestione e costituito da una percentuale, tra l'1% e il 4%, da calcolarsi sull'incremento di portafoglio ottenuto dall'Agente nel corso della sua gestione... per quegli Agenti che svolgono esclusivamente e in modo continuativo il mestiere di agente (i professionisti), il Concordato prevede un aumento del 50% delle percentuali di indennizzo. La firma del Concordato migliora il clima e i rapporti tra imprese e intermediari, ma resta aperta la definizione giuridica della figura dell'Agente. Nel 1924, l'Associazione degli Agenti presenta alla Camera un progetto di legge sul riconoscimento giuridico della figura professionale, ma la legge si infrange sugli ostacoli innalzati dalle imprese e il progetto si arena. In generale, le imprese sono restie a concedere responsabilità nella conclusione dei contratti e preferiscono regolare l'ambito delle prerogative concesse ai propri Agenti dai singoli mandati agenziali (*).

(*) G.Cingolani, *Le assicurazioni private in Italia*, p. 145, Ed. Il Mulino

Durante i seguenti ottant'anni, periodicamente il Sindacato e l'ANIA hanno rinegoziato l'Accordo Nazionale ampliando le definizioni e le tutele normative. L'ultima volta ciò è avvenuto il 23 dicembre 2003. Solo per evidenziare l'importanza della contrattazione collettiva di settore, sarà bene ricordare che la definizione di Agente comparve nell'Accordo (tra la Federazione nazionale fascista delle imprese assicuratrici e la Federazione nazionale fascista degli Agenti) del 1931 e che a metà degli anni Trenta si riaprì la partita dell'Accordo, la cui revisione veniva rivendicata a gran voce dagli Agenti, che ne lamentavano l'indeterminatezza di alcune parti e l'asimmetria dei rapporti (gli Agenti disdettarono l'Accordo, ma il Ministero delle Corporazioni affermò che la disdetta non poteva essere inviata da una sola delle parti, ma l'accordo poteva esser solo sostituito o modificato da un nuovo accordo tra le parti) (*). Si giunse così all'Accordo del 1939; gli articoli da 12 divennero 40 e vi trovarono sistemazione molti aspetti regolatori del rapporto agenziale tra i quali ad esempio l'istituzione di una cassa di previdenza per gli Agenti e l'impegno ad istituire per loro un albo professionale, nonché un nuovo sistema di calcolo degli indennizzi –sostanzialmente aumentati- diversificato per rami. Sempre nel 1939 venne sottoscritto il contratto collettivo nazionale per la disciplina dei rapporti tra Agenti, Subagenti e Produttori con introduzione di una bozza contrattuale unica e tutele minime per tutte le figure produttive presenti nelle agenzie. Sappiamo bene che purtroppo su questo fronte la sostanziale inesistenza, fino a qualche anno fa, di sigle associative adeguatamente strutturate e rappresentative sul fronte Subagenti e Produttori non ha permesso alcuna rinegoziazione del Contratto citato, che appare oggi ampiamente superato dal tempo e dalla normativa di settore.

5

Altra data fondamentale, lungo il percorso di affermazione della nostra figura professionale, è l'anno 1961. *In quegli anni il nostro sistema di relazioni industriali si dibatteva nelle incertezze normative derivanti dalla difficoltà applicativa del sistema costituzionale di contrattazione collettiva. L'art. 39 della Costituzione prevedeva un meccanismo di contrattazione collettiva volto ad esplicare efficacia obbligatoria per tutti gli aderenti alle categorie destinatarie; ma quel sistema non ebbe applicazione. Pertanto, il Legislatore, preoccupato da un "vuoto normativo" nella regolamentazione del mondo del lavoro, ha promulgato, alla fine degli anni '50, la Legge 14/7/1959 n. 741, che ha delegato il Governo a recepire in atti normativi aventi forza di legge i contratti collettivi a quel momento vigenti. L'Accordo Nazionale Agenti del 1951, insieme con la Convenzione Nazionale delle Casse di Previdenza Agenti del 1953, è diventato così efficace "erga omnes", nel senso che "i minimi di trattamento economico e normativo...sono inderogabili nei confronti di tutti gli Agenti di assicurazione in gestione libera e di tutti gli Agenti operanti in economia" (così il D.P.R. n. 387 del 18 marzo 1961). L'Accordo 1951, ancora oggi dopo più di 60 anni, non può essere derogato "in pejus" per quanto riguarda i trattamenti normativi previsti in favore degli Agenti. (*)*

(*) G.Malandrino, *L'Agente di assicurazione una figura professionale in evoluzione*, p.13, Miligraf Editore

Un istituto fondamentale dell'Accordo 1939, ripreso nell'Accordo 1951 (art.38) e successivamente in tutti gli Accordi, è quello della rivalsa. Si tratta del riconoscimento all'impresa del diritto di ottenere, con un pagamento rateale, dall'Agente subentrante il rimborso di quanto erogato a titolo di indennità di risoluzione all'Agente uscente. In assenza di questa norma inserita nell'Accordo Nazionale, nessun'altra attuale disposizione prevederebbe questo onere a carico dell'Agente subentrante. L'art. 1751 del C.C., infatti, dispone il riconoscimento dell'indennità di fine Mandato all'Agente, ma non anche l'equivalente diritto della Mandante ad agire in rivalsa, nel senso sopra esposto. (*)

L'art. 41 dell'Accordo 1951 (erga omnes), infine, ampliando il concetto già espresso nell'Accordo 1939 valido, come principio, in tutta la contrattazione collettiva, afferma l'inderogabilità "in pejus" delle norme dell'Accordo collettivo da parte del contratto individuale di agenzia e, per analogia, della contrattazione aziendale (Accordi integrativi aziendali).

Inoltre, il tentativo delle Imprese di disconoscere l'Accordo Nazionale di Categoria per avere mani libere nella contrattazione aziendale, che notoriamente si svolge su un terreno a loro assai più favorevole, ad oggi è fallito, anche e soprattutto per merito del fuoco di sbarramento operato dal Sindacato e dalla totalità dei Gruppi Aziendali Agenti che ne hanno condiviso la linea politica. Abbiamo più volte considerato altresì come, nella malaugurata ipotesi di un eventuale disconoscimento dell'ANA da parte delle Imprese, il primo gravoso onere di cui le stesse Imprese dovrebbero farsi carico sarebbe la perdita del diritto ad esigere le rivalse, fermo restando invece il diritto all'indennità di fine Mandato in capo agli Agenti.

Alla luce di quanto precede, riteniamo non si giustifichi alcuno spostamento di baricentro della nostra strategia politico sindacale al Tavolo di negoziazione per l'eventuale rinnovo dell'A.N.A.2003. I diritti attualmente garantiti agli Agenti non possono che essere rinegoziati *in bonis*. Escludiamo qualsiasi rinnovo al ribasso! Non ci facciamo sorprendere né intimorire dalla voce grossa dei *poteri forti*, né ci faremo mai influenzare dagli eventuali comportamenti collusivi di altre sigle di rappresentanza sempre disponibili e sempre pronte ad accettare qualsiasi aberrazione della controparte! Lasciamo agli "altri" la "vergogna" di cedere nella tentazione di *compiacere la controparte istituzionale per "senso di responsabilità", per salvaguardare gli "equilibri del sistema", per ricercare "interessi condivisi", in una parola per fiancheggiare le strategie dell'industria assicurativa che, al contrario, sta sempre dalla parte opposta della barricata, proprio come i fiancheggiatori che si spacciano amici o persino difensori degli Agenti (**).*

(*) Art. 1751 C.C.: All'atto della cessazione del rapporto il preponente è tenuto a corrispondere all'Agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni: l'Agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'Agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti...(omissis)

(**) R.Bianchi, *L'Agente di assicurazione*, anno XXIII n. 124, p.7, ed. SNA

La contrattazione aziendale, che si svolgerà a cura dei Gruppi Aziendali Agenti, dovrà necessariamente partire da questi assunti e non dovrà in alcun modo prestare il fianco a quelle Imprese che intenderanno contraddistinguersi per: mancato richiamo dell'ANA negli accordi integrativi e/o nei Mandati, disconoscimento di singole disposizioni dell'ANA o modificazione o introduzione di specifici passaggi in pejus, come ad esempio: l'apposizione di condizioni per l'erogazione delle indennità di fine rapporto agenziale, la liberalizzazione automatica del portafoglio con disconoscimento di qualsiasi indennità o con riconoscimento di indennità in misura ridotta, patti di fedeltà o di esclusiva che incidono sull'ammontare delle provvigioni o dei rappels o delle indennità ANA, la riduzione dei termini di preavviso per il recesso, l'aggravamento dei vincoli e degli obblighi in materia di cauzione o tenuta del c/c separato agenziale, ecc.).

La stretta sinergia tra il vertice SNA ed il Comitato dei Presidenti di GAA, che finalmente ha riscoperto lo spirito di appartenenza e di partecipazione al Sindacato di un tempo, permetterà -ci auguriamo- di evitare qualsiasi malinteso e qualsiasi tentennamento davanti all'insistenza, alla prepotenza, alla minaccia delle singole imprese. La partecipazione dei Dirigenti e dei Militanti SNA agli Organi statuari, il coinvolgimento degli Iscritti e la diffusione della conoscenza attraverso la formazione e gli *house organs* ci permetteranno, come Categoria, di non commettere errori, di vigilare sull'operato dei nostri rappresentanti in qualsiasi ambito e sede e di condividere questa fondamentale battaglia, dall'esito della quale potrà dipendere il futuro lavorativo di tutti noi: la battaglia sui diritti!

7

Alcune grandi imprese considerano ormai gli Agenti alla stregua di un male necessario: uno dei tanti costi della produzione e come tale trattato. Se compri un macchinario nuovo e butti quello vecchio, migliori l'efficienza, sei più competitivo, produci più utile. Così se ti liberi di un Agente anziano e ingaggi un giovane a provvigioni più basse, rivalsa proporzionalmente più alta e spesso impoverito nei suoi diritti, spendi di meno, aumenti la resa di quel portafoglio, accresci l'utile. Così ragionano alcuni Dirigenti di compagnia. Ed è in questo scenario che centinaia di giovani donne e uomini entrano in agenzia, pagando un altissimo costo in precarietà, in carenza di redditività, in partnership con imprese sempre meno vocate alla mediazione ed al confronto, che perseguono brutalmente il solo obiettivo dei loro interessi. Giovani troppo spesso sprovvisti della necessaria cultura sindacale, a volte disarmati davanti alle angherie normative sapientemente incluse nei contratti di agenzia. Sommersi di promesse, regolarmente non mantenute, a volte indotti a diffidare, se non a prendere le distanze, da quell'insieme di diritti, economici e normativi, che costituiscono la figura dell'Agente scaturita dall'opera centenaria del Sindacato, a volte accusata frettolosamente e strumentalmente di vetero-sindacalismo.

Troppo spesso le imprese ingaggiano i futuri Agenti, giovani soprattutto, nel rapporto *one-to-one* e cioè quando ognuno è solo di fronte a una realtà tanto cruda e insidiosa, quasi priva di garanzie per il proprio futuro. I contratti agenziali vengono spesso sottoscritti senza neppure essere letti! E così spesso avviene per gli Accordi integrativi e per i vincoli extra-mandato. Dobbiamo trovare la forza di dire basta! Dobbiamo preparare i nostri giovani al

ricambio generazionale, nel migliore dei modi. Dobbiamo offrire ai futuri Agenti percorsi formativi che insegnino il contenuto e soprattutto il valore di ogni singolo diritto, individuale e collettivo, acquisito dalla Categoria. Dobbiamo spiegare loro perché il Sindacato, che ha tenuto il fronte per cento anni, dovrà combattere anche nei prossimi cento e perché dunque l'apporto delle giovani generazioni è, anche in questo contesto, indispensabile!

Spieghiamo alle nostre nuove leve che gli “anziani”, i più esperti, i militanti di lungo periodo, non sono macchinari obsoleti, non sono nostalgici che non si arrendono al nuovo corso della storia, ma sono coloro che hanno contribuito a fare la nostra storia! Sono coloro che hanno lottato e continuano a lottare per quei diritti che oggi molte Imprese vorrebbero sopprimere. Sono coloro che hanno compreso le dinamiche che regolano il braccio di ferro che quotidianamente si scatena, spesso dietro le quinte, tra Agenti e Compagnie e che sanno bene quanto, per alcuni potenti dirigenti di Impresa accecati dal delirio di onnipotenza, il male è semplicemente tutto ciò che si oppone al loro potere!

Sappiano i neo-Agenti, i neo-militanti sindacali, e ricordiamo noi stessi, che si possono affrontare le relazioni industriali e politiche con rinnovato spirito rivendicativo. Partendo dalla nostra attuale condizione e riproponendo l'idea che un altro mondo è possibile. Che una diversa qualità nei rapporti con le Mandanti, un maggiore rispetto, una più elevata considerazione professionale, più trasparenza, più confronto costruttivo, più condivisione delle strategie, maggiori autonomie organizzative, gestionali, commerciali e una più equa ripartizione della redditività, sono possibili. Convinciamo i nostri giovani, e rinnoviamo noi stessi questo credo: vale la pena lottare per un futuro migliore! Ma dobbiamo esserne convinti! Dobbiamo tutti, fin da ora, dare buon esempio ogni giorno! Membri dell'Esecutivo Nazionale e di ogni Organo statutario, Coordinatori regionali, Presidenti provinciali, Delegati ed Iscritti, nessuno è escluso. Dobbiamo pretendere ogni giorno la dovuta correttezza contrattuale, più rispetto professionale e personale, una più equa ripartizione della rilevante redditività che il settore riserva quasi esclusivamente ai forzieri delle Mandanti! Serve tenacia e determinazione, serve forza ed unità di intenti, come solo SNA sa esprimere!

Per varie ragioni e su diversi fronti, siamo ad un passaggio cruciale. La radicata ed efficace realtà sindacale che abbiamo costruito in un secolo –e che è costata tanti sacrifici ai militanti che ci hanno preceduto- oggi è considerata di troppo, quasi insopportabile da parte di alcune grandi compagnie ed a volte, forse, anche dall'Ania. L'esistenza stessa del Sindacato come strumento di contrattazione, che dà la possibilità agli Intermediari di coalizzarsi solidalmente per poter negoziare le proprie condizioni di lavoro ed i propri diritti inviolabili, viene oggi messa in discussione, a volte persino negata.

Così come qualcuno voleva negata la nostra libertà negoziale con i rappresentanti dei lavoratori agenziali, dei nostri dipendenti, nella definizione del CCNL di settore. Davanti alle pressioni dei “soliti noti”, “altri” si sono precipitati a sottoscrivere una piattaforma contrattuale predisposta dalle controparti (Fisac-CGIL, First-Cisl e Uilca), pur sapendo che quel contratto presentava aspetti normativi e retributivi incompatibili con il già precario

equilibrio economico delle nostre agenzie. Dopo i doverosi passaggi assembleari, SNA è stato in grado di respingere l'attacco e di optare per un'altra soluzione e cioè per la predisposizione e la sottoscrizione di un nuovo CCNL negoziato con CONFSAI, uno dei maggiori sindacati italiani dei Lavoratori. Ricordiamo le tensioni di quei giorni, nel 2014, le telefonate dei vari "benpensanti" che ci invitavano a "non rompere con la CGIL costi quel che costa"; l'intervento di una grande compagnia italiana che invitava i propri Agenti ad allinearsi ai desiderata della Triplice sindacale (!) e le velate critiche nei nostri confronti sulla stampa nazionale; scese in campo addirittura la Confcommercio, ammonendoci delle conseguenze di un'eventuale contrattazione da noi condotta senza il suo benessere, senza il coinvolgimento della CGIL...

Non abbiamo firmato con la Triplice, proprio per quello che siamo, perché siamo lo SNA! Come è possibile non capire che la Triplice aveva posto più di una pregiudiziale per firmare quel contratto, dicendoci chiaramente che si trattava di una piattaforma "prendere o lasciare"? Che, indipendentemente dall'andamento del settore agenziale e dalla pesante crisi di redditività degli Agenti, quelle predisposte (dalla Fisac-CGIL) erano le sole condizioni per poter firmare? Come non capire che la sfida andava oltre le singole norme in discussione e che quella era una sfida tutta politica, che metteva in gioco il significato della contrattazione, il senso stesso della nostra esistenza? In sostanza avremmo dovuto accettare la supremazia di un sindacato dei Lavoratori che: condivide con l'ANIA il CCNL dei dipendenti delle imprese; ha condiviso con ANAGINA il CCNL dei dipendenti delle agenzie GENERALI (ex INA) e con UNIPOLSAI specifici accordi aziendali; i cui quadri dirigenti sono quasi esclusivamente composti da funzionari di compagnia.

9

Avremmo dovuto rinunciare alla nostra libertà negoziale, ponendo altresì un'ipoteca sul contratto futuro. Nel linguaggio comune questo si chiama ricatto. E accettare un ricatto significa piegare la testa di fronte alla controparte. Perché se il contenuto normativo ed economico è importante, e lo è certamente nel nostro caso, il punto sostanziale sta tuttavia nel potere di una controparte di imporre il contratto che vuole, "altrimenti non se ne fa niente". Accettare, al di là del grave pregiudizio che ciò avrebbe arrecato agli Agenti, avrebbe significato –per l'Esecutivo Nazionale– non rispettare il mandato ricevuto e, per la Categoria, perdere la propria autonomia contrattuale.

Eppure "altri" hanno subito il ricatto e, forse in cerca di una legittimazione che non poteva giungere senza scorciatoie costruite sulla pelle degli Agenti, hanno siglato il contratto collettivo predisposto dalla controparte, pur sapendo di non rappresentare che una minima parte, poco significativa, della Parte datoriale. Ma a quali Organi statutari questi "altri" hanno sottoposto il CCNL, prima di firmarlo, per rispettare la volontà degli Agenti?! A quanti Colleghi è stato sottoposto il contratto, per la valutazione? Per noi di SNA la democrazia, il confronto, l'espressione dei Colleghi attraverso il voto negli Organi deliberanti sono imprescindibili! Il detentore delle decisioni, per noi di SNA, è ciascun singolo Iscritto, attraverso lo strumento della democrazia rappresentativa. Per "altri" invece a decidere è solo l'Organizzazione, la sigla associativa, anche sui temi più complessi e delicati. Non è una diversità formale, è questione di sostanza.

Se a decidere sono le Organizzazioni e non gli Agenti-Iscritti, basta il riconoscimento delle controparti per sedersi al tavolo delle trattative. Se la controparte ti riconosce sei legittimato, non importa se hai qualche decina di iscritti o non ne hai per nulla. E allora, ci potranno essere non due, ma dieci, quindici Associazioni degli Agenti convocati dall'ANIA, o dall'Ivass, o dal MI.SE, come è successo qualche anno fa, e qualcuno immaginerà che sarà sufficiente la maggioranza delle sigle –non degli Agenti (iscritti)– per accettare o bocciare una proposta, un Accordo o un'intesa. In una democrazia rappresentativa, come è la nostra, questo è un trucco per aggirare le regole naturali della rappresentanza, un trucco che non accettiamo e non accetteremo mai!

Se gli Iscritti perdono il diritto a decidere, ad influenzare le scelte delle loro Associazioni di rappresentanza quando riguardano la loro vita professionale, muore la contrattazione collettiva.

SNA ha uno Statuto che rappresenta un invidiabile esempio di democrazia e partecipazione. “Altri” sono sorti con autoproclamazione del vertice e senza garanzie democratiche. Hanno pregiudicato gli interessi della Categoria sottoscrivendo un CCNL inadeguato e per molti versi insostenibile, privi della necessaria rappresentatività. Hanno accettato il “piano di riequilibrio”, o meglio di dismissione, del nostro Fondo Pensione Agenti predisposto dall'ANIA, in tempo record (nella stessa giornata), quindi senza neppure approfondirne gli aspetti normativi e tecnico-attuariali. Hanno pregato l'ANIA, per cinque anni, di sedersi al Tavolo per il rinnovo dell'ANAzoo3, senza aver abbozzato alcuna piattaforma e senza aver mai comprovato alcun tasso di reale rappresentatività; senza aver mai interpellato la base associativa o portato la discussione ad un confronto pubblico con la più grande Associazione degli Agenti, ampiamente maggioritaria, che è lo SNA. Siamo propensi a ritenere che le loro posizioni al Tavolo non saranno particolarmente rigide, né eccessivamente sgradite all'ANIA, visto che proprio l'Associazione delle Imprese ha ritenuto di farli sedere a quel Tavolo, senza averne mai accertato l'effettiva consistenza, né di bilancio, né in termini di Iscritti.

Sappia l'ANIA, sappiano tutte le nostre controparti, che siamo quasi diecimila Iscritti, che abbiamo una storia centenaria e che disponiamo di consolidate e documentate risorse patrimoniali. Che in democrazia contano i numeri. Che siamo capaci di mobilitare la Categoria e che la rappresentatività delle sigle associative non dipende dal riconoscimento della controparte, ma dalla delega affidata al Sindacato dalle migliaia di iscritti. Rifiutiamo la logica del ricatto che si cela dietro il facile, interessato riconoscimento di sigle *ad personam*, pronte a condividere le strategie della controparte! In SNA si riconosce più del 90% degli Agenti italiani iscritti ad una Rappresentanza sindacale. Di questo ogni controparte deve tener conto!

L'anno 2018 si è concluso, come i precedenti, con risultati straordinari in termini di utili, per le Imprese assicurative che operano in Italia. Il mercato delle polizze, ormai da diversi anni, riserva alle nostre Mandanti risultati economici davvero interessanti e ciò nonostante le frodi, gli sconti, la concorrenza, le normative di settore e la scarsa predisposizione degli italiani ad utilizzare lo strumento assicurativo. Utili miliardari, come nel caso di Generali (dividenti per oltre 5 Mld), Allianz (7 Mld di cui 1,3 solo in Italia), o milionari come nel caso di Axa Italia (263 Mil.), Aviva (200 Mil.) e Cattolica (107 Mil.), solo per fare degli esempi. E così i compensi dei più noti manager delle assicurazioni, in linea con detti risultati, hanno raggiunto cifre record che fanno invidia ai più pagati vertici delle società pubbliche e delle grandi multinazionali. Fanno scalpore gli ingaggi multimilionari di Cimbri (UnipolSai), Minali (Cattolica) e Donnet (Generali)? Che dire allora dell'importo di 10 milioni di euro che la stampa attribuisce a Mario Greco, CEO di Zurich? Una tale somma, a remunerazione del lavoro di un anno, di un solo essere umano?! Tanta ricchezza, eppure i margini provvigionali degli Agenti e così la redditività dell'intera filiera produttiva delle assicurazioni sono di anno in anno impoveriti. Questi ultimi soggetti, sono impoveriti al punto da trovarsi oggi nell'impossibilità di investire risorse nella loro organizzazione e quindi costretti ad operare in situazione di grave precarietà. Non si nota, nei piani strategici delle grandi Compagnie, alcuna intenzione concreta di promuovere: la diffusione dei benefici dell'impresa, la valorizzazione del "capitale umano", la trasformazione del mercato in un luogo di confronto e di crescita più aperto e trasparente. Non si ravvisa, leggendo le relazioni dei consigli di amministrazione, alcun progetto di democratizzazione dell'impresa e, conseguentemente, di una più equa ripartizione degli utili conseguiti.

11

La raccolta premi, in Italia, ha superato i 135 Miliardi di euro, lo scorso anno, di cui € 33 Mld. nei rami danni ed € 102 Mld. nel ramo vita. Nel segmento rami danni, la RCA continua a rappresentare il primo ambito di attività con € 13,2 Mld. di incassato e dunque con un grado di incidenza del 40%. Il secondo ramo (danni) per importanza è risultato essere quello Infortuni, che si è però fermato ad un incassato di "appena" € 3 Mld., con un grado di incidenza sul totale di poco superiore al 9%. Terzo ramo per importanza, il Corpi Veicoli Terrestri (CVT) che con un incasso che sfiora i 3 Mld di euro ha un grado di incidenza vicino al 9%. Appare evidente quanto il Ramo Auto costituisca ancora, per il nostro mercato, la principale fonte di approvvigionamento delle Imprese e delle retri distributive, nei rami danni. La RCA ed il CVT rappresentano, insieme, quasi il 50% dell'intera raccolta rami danni in Italia (48,90%).

La principale forma di intermediazione in termini di market share nei rami danni, si conferma essere il canale agenziale, con una quota di mercato che rimane abbondantemente superiore al 70% (75,3%). In particolare, gli Agenti conservano oltre il 94% dei premi R.C.Veicoli marittimi, l'85,1% dei premi R.C.Auto, l'80,3% dei premi R.C.generale, il 79,9% dei premi Cauzioni ed il 79,2% dei premi Altri danni ai beni. I Brokers rappresentano il secondo canale distributivo in Italia, con una quota rami danni pari a circa il 9,5%. La "vendita diretta", includendo la distribuzione assicurativa effettuata direttamente dalle Direzioni delle Imprese, la vendita telefonica e quella online, ferma la propria quota di mercato all'8,4%,

registrando un incremento piuttosto modesto (+0,2). Da notare che nella “vendita diretta” la quota di premi veicolati tramite il canale internet si ferma al 3,3% (era 3,2% nel 2017), smentendo le previsioni di chi immaginava un pubblico nazionale ansioso di ricercare e sottoscrivere contratti assicurativi online.

(dati ANIA)

Canali di distribuzione	Premi (migliaia di EURO)	Incidenza 2018* (%)
Agenti	24.912.334	75,3
Broker	3.154.993	9,5
Vendita diretta	2.778.209	8,4
Consulenti finanziari abilitati/ SIM	74.403	0,2
Sportelli bancari	2.176.218	6,6
Totale	33.096.157	100,0

E' per noi importante rilevare come la quota di premi intermediati dai “preventivatori online” sia stabile e pari all'1,4%. Nel settore Auto tale quota è pari al 2,6% mentre negli altri rami danni si riduce allo 0,2%, nettamente inferiore alle peggiori previsioni degli analisti. Potremmo dire, tirando le somme, che noi Agenti rimaniamo centrali, più o meno in tutti i rami danni, nonostante le “nostre” Compagnie! Non si arrestano infatti i tentativi delle Mandanti, le “nostre” Mandanti, di impossessarsi del rapporto diretto con i nostri clienti, di inseguire cioè quella disintermediazione che permetterebbe loro di risparmiare qualche miliardo di euro di commissioni, ma soprattutto di immettere e distribuire sul mercato prodotti altamente standardizzati e poveri di prestazioni, tali da garantire agli azionisti utili ancora maggiori.

Fortunatamente i Consumatori non si fidano dell'apparenza ed hanno dimostrato di avvicinarsi al prodotto assicurativo, con reale interesse, solamente se accompagnati dal consiglio esperto di un Agente. E' dunque il rapporto fiduciario che ci lega ai nostri Clienti, a garantirci la centralità distributiva misurata da una quota di mercato (75%) che ben poche figure professionali possono vantare nei rispettivi ambiti di azione. E' il momento di far valere questa nostra centralità, prima che sia troppo tardi, prima che la grave crisi di redditività, che ci attanaglia da ormai troppi anni, possa indurci a cedere terreno, ad uniformarci a logiche distributive che non ci appartengono e che favoriscono altri canali.

La contrattazione aziendale, sempre più debole per esplicita volontà di molte Imprese, non appare più in grado di rendere partecipi gli Agenti, della strepitosa redditività dell'industria assicurativa. L'immagine dei Gruppi Agenti ne viene pregiudicata e così la fiducia dei Colleghi nell'associazionismo in generale. Alcuni colpi di mano, da parte delle Mandanti, in occasione della sottoscrizione di Accordi integrativi aziendali, hanno macchiato –anche ultimamente– l'operato del vertice di alcuni G.A.A., a volte colpevoli unicamente –ho potuto in alcuni casi constatarlo in prima persona– di aver concesso troppa fiducia agli alti

dirigenti della Compagnia, di non averli prontamente identificati come vere e proprie controparti, di averne sottovalutato lo spirito cinico e meramente aziendalista.

Lasciamo stare, in questa sede, i casi di collusione e di connivenza che pur ci sono e ci appaiono nel pieno della loro sconcezza e che non rinunceremo mai a denunciare pubblicamente... Oggi è importante ringraziare quei Colleghi che, anche nel minato campo della negoziazione di secondo livello, hanno il coraggio di mantenere fede alle promesse congressuali, di contrastare le perverse logiche ricattatorie delle Imprese e lottano, ogni giorno, per tutelare i sacrosanti diritti degli Agenti! Non abbiamo mai risparmiato critiche, ma neppure vogliamo tacere i ringraziamenti a quei Presidenti di G.A.A. che non abbandonano la prima linea davanti alle “cannonate”, che si identificano con la politica sindacale SNA e cercano in ogni modo di metterla a frutto nel rapporto con l’impresa, che “nascondono la penna” e, piuttosto di firmare un Accordo capestro, decidono di non firmare! A questi valorosi Presidenti, alle loro squadre, dico grazie e lo dico qui, ora, perché rimanga negli annali del Sindacato, perché si sappia che la “febbre” SNA è in piena epidemia, si sta diffondendo anche tra coloro che sembravano immuni! Perché se gli eroi del Sindacato e quelli dei Gruppi Agenti avranno gli stessi ideali, saranno come medesime persone, cioè i loro obiettivi coincideranno, la Categoria avrà una forza mai sperimentata prima e gli Agenti non potranno che trarne beneficio! Ora che la quasi totalità dei Gruppi Agenti fa nuovamente parte integrante del Sindacato, stringiamoci attorno alla bandiera dei nostri primi cento anni di storia comune, rendiamoci conto che questo non è solo un sogno, ma può essere un obiettivo raggiungibile!

13

Possiamo rivendicare con decisione la Titolarità autonoma del trattamento dei dati dei nostri clienti, che secondo molti sono il petrolio di domani; la proprietà delle nostre banche dati; la maggiorazione delle tabelle provvigionali di mandato, rifiutando la perversa logica dei sistemi premianti legati agli andamenti tecnici della compagnia, che sono -gli andamenti tecnici- elementi di esclusiva competenza di quest’ultima. Possiamo rivendicare: la più ampia autonomia gestionale e tecnologica, pretendendo la piena disponibilità dei sistemi informatici agenziali e l’adozione di tracciati standard in modo da rendere possibile l’utilizzo di ogni sistema gestionale a scelta dell’Agente; un contratto di agenzia unico nazionale, unico almeno nell’aspetto normativo ed il più simile possibile sotto l’aspetto puramente economico. Al riguardo dovremo finalmente escogitare il modo di invocare la nullità dei Mandati-truffa, cioè dei finti mandati agenziali, che rinnegano il rapporto agenziale, disconoscono la figura dell’Agente professionista e parlano unicamente di procacciamento commerciale, di collaborazione nel senso più povero del termine e cioè di una collaborazione priva di alcuna tutela o diritto! E in fondo, questi contratti di ingaggio, utilizzati per lo più dalle compagnie telefoniche e da qualche dirigente convinto di aver scoperto l’uovo di Colombo utile per far risparmiare all’impresa qualche soldo sfilandolo dalle nostre tasche, cosa sono se non vergognose simulazioni dei nostri contratti di agenzia?! Cosa sono se non un ripugnante stratagemma per farci lavorare senza tutele e senza diritti?!

C'è una nuova rivoluzione culturale da compiere, partendo dalle singole realtà aziendali. Dobbiamo aiutare i Colleghi, tutti, a riscoprire la dignità del nostro ruolo, l'importanza della nostra autonomia e della nostra indipendenza per il futuro della nostra figura professionale. Se sapremo ritornare tutti, ma proprio tutti, ad essere coerenti con le aspettative di chi si affida alla Rappresentanza collettiva per ottenere un miglioramento della propria situazione individuale, normativa ed economica, avremo la forza, finalmente, per richiedere ed ottenere migliori condizioni di lavoro e maggiori riconoscimenti economici, più diritti, più stabilità e dunque serenità per le nostre agenzie e per le nostre famiglie.

Il ruolo dei G.A.A. rimane determinante; il loro coinvolgimento e la loro coerenza con la politica sindacale SNA, essenziali. Contiamo particolarmente sul supporto dei vertici del Comitato GAA, Dario Piana e Salvatore Palma e di quei Presidenti che si sono contraddistinti e si contraddistinguono per coraggio, lealtà e determinazione. La loro tenacia, la loro lealtà li rafforza e ci rafforza. Sommando le loro energie a quelle di noi militanti, Dirigenti nazionali, Presidenti provinciali, Coordinatori Regionali, Delegati ed Iscritti siamo in grado di schierare una capacità d'azione che può essere davvero inesauribile. Abbiamo iniziato questa nuova rivoluzione culturale sei anni fa, al Congresso di Milano, quando qualcuno ci definiva innovatori e precursori, altri temerari o coraggiosi, altri ancora illusi o velleitari. Da quel gennaio 2012 abbiamo affrontato molte battaglie, scavalcato ostacoli e superato barriere anche ideologiche, senza mai arretrare, senza mai cedere terreno su nessun fronte. E' con la forza di questa avanzata, magari ancora troppo lenta per chi vi parla ma costante e ben cadenzata, che contiamo di proseguire la nostra controffensiva e di raggiungere nuovi risultati, non solo normativi, per la Categoria.

Ipotesi di tabella provvigionale minima nei mandati agenziali

RCA	15%	Aliquota annua ricorrente
CVT	25%	Aliquota annua ricorrente
R.E.	35%	Aliquota annua ricorrente

Ipotesi di contributo unificato di apertura sinistri tutti i rami

Per ogni sinistro aperto	50 €
Per ogni sx aperto e liquidato	100 €

In questi ultimi anni il Sindacato ha proseguito con convinzione l'opera di sensibilizzazione delle Autorità e della Politica, per consolidare in via definitiva i diritti fondamentali degli Agenti, come le indennità di fine mandato, il preavviso obbligatorio in caso di recesso dell'Impresa, il divieto di esclusiva esteso a tutti i rami, il potere di rappresentanza ("procura"), la definizione puntuale della giusta causa al di fuori della quale il recesso della Mandante deve essere sempre soggetto a gravosa penale. Il Disegno di Legge del sen. Andrea de Bertoldi, incardinato presso la Commissione Giustizia del Senato, non è che un nuovo esempio di come le nostre aspettative possano trovare riconoscimento per via legislativa, stante l'inerzia dell'Associazione delle Imprese su questi temi. Sapete che analogo Disegno di Legge è stato depositato alla Camera dall'On. Galeazzo Bignami e che sono in corso di formalizzazione ulteriori iniziative legislative, aventi lo stesso fine. La nostra intensa attività istituzionale non sarà certo sospesa per via delle rassicurazioni fornite proprio in questi giorni da questo o quel dirigente di compagnia circa la reale (?) disponibilità dell'ANIA a prendere in considerazione la bozza di rinnovo dell'ANA2003, da noi predisposta e trasmessa un anno fa.

Con tale bozza, a suo tempo distribuita e che rimane a disposizione di chiunque ne voglia prendere visione, abbiamo offerto all'ANIA, la potente Associazione delle Imprese, l'opportunità di dimostrarsi al passo con i tempi e realmente sensibile al grido di dolore della Categoria. La piattaforma di rinnovo dell'A.N.A.2003, è il risultato di un lungo lavoro di studio, approfondimento, progettazione e confronto, svolto principalmente dalla Commissione ANA della quale è Responsabile il mio Vicepresidente Corrado Di Marino. Per l'elaborazione del testo finale della bozza del nuovo A.N.A., la Commissione si è avvalsa del contributo dei Legali fiduciari SNA e delle indicazioni dell'Esecutivo Nazionale, nonché del supporto del dr Fumagalli e del Direttore del Sindacato dr Bonfanti, oltre che del presidente e del vicepresidente del Comitato GAA, che hanno partecipato attivamente ai lavori. La bozza del nuovo ANA è stata altresì consegnata ed illustrata ai Presidenti dei GAA, nel corso dell'ultima riunione del Comitato presieduto da Dario Piana. Se la memoria non mi inganna, è la prima volta che il Sindacato agisce all'attacco in questo ambito; non attende cioè le indicazioni della Controparte e non si limita a giocare di rimessa, ma –anche approfittando dell'inerzia dell'ANIA- sviluppa una concreta proposta di rinnovo dell'Accordo scaduto e la formalizza.

La nostra non è una proposta minimalista. Rifiutiamo l'idea di un ANA limitato a pura cornice, a dichiarazione di principi, perché rimaniamo convinti che i diritti basilari debbano essere sanciti dall'Accordo collettivo di Categoria. Ciò, anche per evitare che nella contrattazione di secondo livello, cioè aziendale, che storicamente ci vede più deboli nei confronti delle Imprese, si possa innescare una *deregulation* al ribasso, ad esempio sugli importi delle indennità, degli indennizzi, sui termini di preavviso e più in generale sulle tutele degli Agenti. Secondo la nostra impostazione, è mantenuto un ampio spazio alla contrattazione aziendale, che potrà però svolgersi esclusivamente dando per acquisito, per irrinunciabile, quanto stabilito dall'Accordo Nazionale Agenti Imprese. Ben vengano dunque gli Accordi integrativi *in bonis*; applaudiremo quei Gruppi Agenti –sono certo che ce ne

saranno- che riusciranno a migliorare i diritti normativi ed economici previsti nell'ANA, che per noi continuano a rappresentare il minimo sindacale!

Come sapete, è compito del Congresso deliberare la politica generale del Sindacato. E come sapete, gli impegni congressuali sono per me e per la mia squadra inalienabili, non negoziabili. Lo sapete bene ed ancora una volta posso rassicurarvi, a testa alta, sulla massima coerenza dell'azione quotidiana dell'Esecutivo Nazionale e del suo Presidente rispetto alla linea politica votata in Congresso.

E' proprio grazie a detta coerenza che siamo riusciti anche nell'intento di salvare il nostro Fondo Pensione, nonostante l'azione di "altri" che avevano smarrito, anche in quella circostanza, la retta via!

Per non lasciare che il tempo attenui il ricordo di questo storico risultato, ripeteremo ancora molte volte il grido alzatosi durante un Comitato Centrale al quale molti di voi probabilmente parteciparono: "salviamo il Fondo Pensione!". A distanza di qualche anno, possiamo sostenere, senza pericolo di smentita, che la linea della fermezza ci ha premiati. Abbiamo fatto bene a rifiutare la ridicola offerta dell'Ania di un contributo di 16 milioni di euro, a fronte della quale avremmo dovuto accettare la trasformazione del FONAGE in un insieme di PIP individuali, facilmente trasferibili alle singole Mandanti, operazione che lo avrebbe reso estremamente fragile e facilmente "smontabile". "Altri" (che poi sono sempre gli stessi) hanno preferito sottoscrivere immediatamente la scandalosa proposta dell'Ania, paventando il possibile fallimento del FONAGE e sostenendo, tutt'oggi, che il Fondo avrebbe avuto a breve un tracollo finanziario. Noi di SNA, al contrario, non abbiamo ceduto ai ricatti, alla paura, alla prepotenza. Abbiamo respinto al mittente il piano "di salvataggio" dell'Ania, per noi irricevibile, abbiamo ingaggiato un serrato confronto con tutte le parti coinvolte e con le Istituzioni, ricorrendo fino al Capo dello Stato. Il Commissariamento si è chiuso, il FONAGE è ritornato *in bonis* ed il primo esercizio (intero), il 2017, si è concluso con un avanzo di gestione di 26 milioni di euro ed un avanzo tecnico di 90 milioni di euro, davvero sorprendente! Ma non basta. Il 2018 si è chiuso ancora meglio. L'avanzo tecnico supera i cento milioni di euro e ciò ha consentito di predisporre un piano per un parziale recupero dei noti "tagli" alle pensioni operati dalla COVIP, da sottoporre all'Organo di Vigilanza. Sappiate che il patrimonio del nostro Fondo Pensione è valutato oggi più di un Miliardo di euro.

Penso di poter rivendicare questo risultato come uno dei più importanti del secolo, che ha ridato forza, determinazione e credibilità alla Categoria. E questo è senz'altro un risultato che appartiene esclusivamente al Sindacato Nazionale Agenti, a tutti noi militanti, ai componenti gli Organi statutari, a quei Presidenti di Gruppo ed agli Iscritti che ci hanno dato fiducia ed hanno lottato insieme a noi. Siamone orgogliosi!

Sul fronte revoche, continuiamo e continueremo a contrastare con forza ogni forma di ritorsione e di interruzione infondata del rapporto agenziale. Non è ammissibile che un Agente venga revocato con una “pec”, dopo decenni di onorato servizio, dopo aver costruito – con mille sacrifici- un portafoglio agenziale ed un consolidato rapporto con la clientela. Non possiamo accettare motivazioni palesemente strumentali, sulla base delle quali vengono interrotti rapporti professionali sui quali i Colleghi hanno costruito la loro vita professionale, personale e familiare. A me pare un nuovo Medioevo! E molti di noi, purtroppo, davanti a precise strategie aziendali che palesano l'intenzione di ridurre il numero delle agenzie mandatarie, appaiono come una massa inerme, a cui alcune Imprese propinano tutto ed il contrario di tutto per giustificare logiche da puro capitalismo sfrenato. Ed è innegabile che in questo contesto alcune grandi Imprese siano anche riuscite a disgregare il fronte degli Agenti, sotto il profilo associazionistico. Inserendo ai vertici persone compiacenti e di fiducia, che si sono prontamente adeguate alle direttive aziendali in cambio a volte di nulla, o solo di un po' di visibilità, oppure di posizioni o contesti "ben retribuiti".

Appaiono ancora meno accettabili le revoche motivate dalla scarsa produzione, cioè da un incremento del portafoglio agenziale considerato, dall'impresa, non sufficientemente significativo. Tanto più in un mercato, quello assicurativo nazionale, nel quale le Compagnie hanno perso, negli ultimi dieci anni, più del 12% della raccolta premi rami danni (*)

17

Mercato assicurativo ITALIA

<u>Anno</u>	<u>Raccolta totale rami danni imprese vigilate</u>		
2009	€	37,7	Miliardi
2010	€	36,7	Miliardi
2011	€	37,7	Miliardi
2012	€	36,7	Miliardi
2013	€	35,3	Miliardi
2014	€	34,4	Miliardi
2018	€	33	Miliardi

Per agire con la massima determinazione abbiamo necessità che i nostri Rappresentanti a qualsiasi livello, ai quali affidiamo la nostra delega, la nostra fiducia, siano intenzionati, disposti ad anteporre l'interesse collettivo a quello personale; siano generosi a tal punto da preoccuparsi maggiormente di quanto potranno dare, con spirito di servizio, a favore della collettività che rappresentano, rispetto a ciò che potranno ottenere per sé stessi. Io ho fatto di questo, il mio dogma sindacale e lavoro tutti i giorni affinché possa esserlo per tutti i Colleghi impegnati, a qualsiasi livello, nella militanza associativa. Forse dovremmo ricordare più spesso ciò che lo scomparso Sergio Marchionne un giorno disse intervenendo ad un convegno: "il vero valore di un leader non si misura con quello che ha ottenuto durante la carriera ma da quello che ha dato". Diamo tutto quanto è possibile, e saremo più forti! Diamo tutto ciò che ci è possibile dare, con spirito di servizio, lealtà ed autentico animo sindacale, ed anche questa nuova rivoluzione culturale sarà compiuta. I risultati non potranno mancare!

Come abbiamo fatto al Comitato Centrale, anche al Congresso del Centenario non elencheremo le molte iniziative intraprese, i numerosi traguardi raggiunti dallo scorso anno ad oggi. Li conoscete, ne abbiamo parlato nelle riunioni sul territorio, li abbiamo pubblicati su Snachannel e sulla nostra rivista *L'Agente di Assicurazione*, li abbiamo diramati mediante newsletter. Non parleremo neppure troppo dei risultati di bilancio, che continuano ad essere in linea con le previsioni, frutto di una precisa strategia gestionale di stampo marcatamente sindacale. Superato infatti il momento critico del riequilibrio costi-ricavi del 2012, primo anno della mia presidenza e primo anno di bilancio in positivo dopo un triennio a dir poco preoccupante, abbiamo puntato alla stabilizzazione delle entrate e ad un costante ridimensionamento dei costi, senza tralasciare alcuna opportunità per mettere in sicurezza i conti del Sindacato. Al riguardo, permettetemi di ringraziare ancora una volta, a nome di tutti, la mia Vicepresidente Vicario Elena Dragoni, che con costanza, impegno, scrupolo e dedizione ha permesso di ottenere, su questo fronte, risultati che potevano apparire irraggiungibili.

Il bilancio consuntivo 2018, approvato dal Comitato Centrale di Matera dell'aprile scorso, riporta attività per oltre 2,6 Milioni di euro (€ 2.660.335,66), con un incremento rispetto all'anno precedente di € 423.562,56 (€ 2.236.773,10 nel 2017). Le attività liquide sfiorano i 2 milioni di euro (€ 1.921.086,20) con un incremento di € 203.166,17 sull'anno precedente. Il bilancio, revisionato e pubblicato tra l'altro su *L'Agente di assicurazione*, certifica l'esistenza di Fondi di accantonamento per € 859.987,25 che, a seguito degli ulteriori accantonamenti operati al 31.12.2018, superano l'ingente importo di 1 Milione di euro. Il risultato tecnico 2018 è positivo per oltre 400 mila euro (€ 442.660,15); dopo gli accantonamenti tra cui 22.000 euro al Fondo manutenzione Immobili, 50.000 € al Fondo Centenario, e 250.000 € al Fondo Vertenze, l'avanzo di gestione ("utile") risulta di € 110.000 circa, in linea con quello dello scorso anno. Il bilancio preventivo 2019 è stato redatto in una logica di continuità, senza particolari variazioni rispetto a quello precedente. Ciò significa

che, salvo imprevisti o spese straordinarie, ci attendiamo, per il corrente anno, analoghi risultati.

Credo sia evidente quale sia la politica di bilancio, di stampo sindacale, che abbiamo adottato accantonando al Fondo Vertenze la gran parte delle risorse rese disponibili dall'importante avanzo di gestione. In tutti i casi nei quali non sarà possibile tutelare i Colleghi con la diplomazia e la trattativa, percorreremo altre vie, compresa quella giudiziaria, patrocinando altresì le cosiddette "cause-pilota" per contribuire alla formazione di giurisprudenza di supporto. Potremo continuare a ricorrere, quando necessario, ai migliori specialisti del settore ed alle Autorità competenti, potendo contare sulla necessaria disponibilità economica. Investiamo cioè sull'attività propria di un vero, grande Sindacato degli Agenti qual è SNA!

Per consolidare questa, non gigantesca ma tuttavia consistente, forza patrimoniale del Sindacato, l'Esecutivo Nazionale ha altresì progettato una precisa strategia operativa finalizzata all'acquisizione di un'ulteriore porzione del Palazzo Visconteo, dove si trova la nostra sede storica in Via Lanzzone a Milano. Con il supporto dello studio legale Martinello e con la diretta partecipazione della vicepresidente vicario Elena Dragoni e del consulente dr. Fumagalli all'asta immobiliare che si è tenuta quest'estate, ci siamo aggiudicati la piena proprietà dell'immobile ad uso ufficio, al piano terra, fronte strada, di Via Lanzzone 2 al prezzo di 505 mila euro. La porzione di fabbricato va ad integrare, cioè si aggiunge alla proprietà immobiliare che SNA già possiede nello stesso edificio, dando così agli uffici del Sindacato lo sbocco sul lato strada, adeguata visibilità dalla Via Lanzzone ed ulteriore spazio utilizzabile anche per eventuali futuri ampliamenti di personale e servizi per i soci.

Essendo l'immobile sottoposto a vincolo, l'atto di compravendita deve contenere una condizione sospensiva. L'efficacia della vendita è cioè sospensivamente condizionata al fatto che lo Stato, entro 60 giorni dalla notifica dell'atto di compravendita, non eserciti la prelazione che gli spetta, trattandosi di immobile storico. Se la prelazione fosse esercitata (il che è improbabile), ci verrà naturalmente restituito il prezzo pagato. In caso contrario, trascorsi 60 giorni dalla notifica, stipuleremo un secondo atto notarile che dia conto del fatto che la prelazione non è stata esercitata e che, quindi, la compravendita è definitivamente efficace. Oggi siamo in attesa del decorso dei termini anzidetti.

Possiamo affermare con orgoglio di aver posato un'altra pietra, un altro segno tangibile della nostra esistenza, dei nostri valori, delle nostre tradizioni, della nostra storia, che lasceremo con tutto il cuore in dote alle future generazioni. Senza tralasciare che un immobile rappresenta un valore destinato, per definizione, a durare nel tempo, proprio come la nostra storia, come i nostri valori sindacali!

Congressisti del Centenario! La nostra è davvero una storia di successi. Ecco alcune date importanti:

- 1920 Accordo Brambilla: primo riconoscimento di un indennizzo in caso di cessazione del mandato agenziale
- 1924 L'Associazione Agenti (oggi SNA) presenta alla Camera un progetto di Legge sulla figura dell'Agente (il progetto si arena anche a seguito intervento imprese)
- 1926 Il Min. Corporazioni inquadra gli Agenti all'interno delle Federazioni dei commercianti
- 1931 primo Accordo economico collettivo Imprese-Agenti con definizione di Agente e regolamentazione varie cause di cessazione del mandato
- 1939 primo Accordo Nazionale Agenti di assicurazione
- 1939 contratto collettivo nazionale Agenti-Subagenti e Produttori
- 1942 Codice Civile disciplina figura Agente assicurativo con richiamo agli Accordi collettivi
- 1951 stipula dell'Accordo Nazionale Agenti che assumerà efficacia erga omnes
- 1953 istituita la Convenzione Nazionale Casse di Previdenza
- 1975 istituita la Cassa Pensione Agenti (oggi Fondo Pensione Agenti "FONAGE")
- 1979 istituito l'Albo Nazionale Agenti (Legge 48)
- 1997 vertenza revoche Fondiaria (cd. vertenza Gavazzi) trova soluzione grazie a SNA
- 1998 con decreto Min. Finanze riconosciuta rilevanza nazionale SNA
- 1998 Min. Finanze riconosce tesi SNA regolarizzazione società agenziali di fatto/coagenti
- 2003 firmato accordo ANA
- 2003 istituito tavolo Ania/SNA per la messa a punto del plurimandato
- 2005 SNA ottiene significative modifiche alla Circ. Isvap 551/D
- 2005 SNA ottiene rilevanti correzioni al testo del Codice delle Assicurazioni
- 2006 più di 16000 Agenti in piazza a Roma manifestazione SNA contro decisione Isvap di emanare Regolamento attuazione codice senza preventiva consultazione SNA
- 2006 Legge Bersani divieto esclusiva Imprese-Agenti nella RCA
- 2007 Governo vara nuova Legge che estende divieto di esclusiva Agenti a tutti i rami danni con grande soddisfazione del Sindacato Nazionale Agenti
- 2012 approvata la Legge 221/2012 ("Fioroni-Vicari") che tra l'altro sancisce il diritto degli Agenti alla libera collaborazione con grande soddisfazione del Sindacato
- 2014 AGCM (Antitrust) a conclusione indagine scaturita da esposto SNA rende obbligatori impegni delle principali compagnie italiane; vengono così rimossi molti vincoli operativi imposti agli Agenti (uso c/c agenziale, uso tecnologia, patto trilatero, ecc.)
- 2014 SNA firma il CCNL dipendenti agenziali con CONFISAL, che diviene presto il contratto collettivo nazionale di riferimento del settore assicurativo agenziale in Italia
- 2014 per iniziativa di SNA e CONFISAL a seguito CCNL nasce EBISEP, l'Ente Bilaterale del settore; si avvia la Cassa Malattia lavoratori dipendenti agenziali
- 2018 SNA rinnova il CCNL dipendenti agenziali ed inserisce per la prima volta il welfare a favore dei lavoratori
- 2019 SNA apre il tavolo per il rinnovo dell'ANA2003
- 2019 alla Camera viene presentato il DDL On. Bignami sulla figura e i diritti degli Agenti di assicurazione
- 2019 viene incardinato in Commissione Giustizia del Senato il DDL sen. de Bertoldi sulla figura e i diritti degli Agenti di assicurazione

Come possiamo immaginare un futuro professionale per tutti noi, per i nostri collaboratori, per i nostri figli, senza il Sindacato Nazionale Agenti? Io ed il mio Esecutivo Nazionale composto dai colleghi Elena Dragoni, Corrado Di Marino, Marcello Bazzano, Andrea Lucarelli, Pisana Liberati, Angela Occhipinti, Gianluigi Lovatti, Paolo Bullegas, Michele Languino, Gaetano Vicinanza, Giuseppe Rapa abbiamo cercato e cerchiamo ogni giorno di rafforzare gli ingranaggi di questa potente macchina sindacale che è lo SNA, anche sotto il profilo –come si è visto- economico e patrimoniale.

Vi chiedo per il futuro, ancora una volta, di non permettere a nessuno di sperperare tutto questo. Di essere vigili sentinelle. Chiedo a ciascuno di voi in sala, che oggi avete l'onore di celebrare il Congresso nazionale del Centenario, di difendere gelosamente questo grande serbatoio di idee, sogni, tradizioni, energie e risorse che si chiama SNA; che non ha eguali e che –se lo vorrete- continuerà a costituire l'ultima frontiera, contro lo strapotere delle nostre controparti, almeno per un altro secolo!

In occasione del nostro Centenario, vi chiedo ancora una volta, l'ho già fatto al Comitato Centrale di Matera, ma con maggiore forza affinché possa rimanere per sempre negli annali della nostra grande casa comune, di impegnarvi in prima persona ad essere gli angeli custodi di questo rilevante patrimonio economico, di questa enorme ricchezza sindacale, ideale, sentimentale, umana, ed affettiva che appartiene a tutti noi.

21

Dal palco del Congresso del Centenario del glorioso Sindacato Nazionale Agenti, non vi chiedo di gratificare me o la mia squadra per il lavoro svolto, anche perché lo avete generosamente già fatto in più d'una occasione. Vi invito, a nome mio e di tutti i Colleghi di buona volontà, ad alzarvi in piedi, ad aprire i vostri cuori ed a sentirvi veramente quegli angeli custodi che vi chiediamo di essere.

Consideratelo un giuramento di lealtà ai nostri valori, ai nostri cento anni di storia. Un giuramento che abbiamo espresso a Matera e che qui, oggi, rinnoviamo solennemente. Io, ancora una volta, lo giuro per primo!

Claudio Demozzi
Presidente Nazionale