

RELAZIONE

CONGRESSO NAZIONALE

25 settembre 2020

1



Care Colleghe, cari Colleghi, ben ritrovati!

A distanza di meno di un anno dall'evento congressuale con il quale abbiamo celebrato i primi cento anni di storia della più grande Associazione di rappresentanza degli Agenti italiani, siamo nuovamente riuniti. Questa volta, per condividere le valutazioni sul lavoro svolto dall'Esecutivo Nazionale uscente, da me presieduto.

Il voto grazie al quale, a Chia Laguna, nacque questa squadra dirigente, fu un voto, come ricorderete, pressoché unanime. La mia ricandidatura alla guida del Sindacato, e con essa il nuovo programma politico, riscossero un indice di gradimento elevatissimo, che conferì, a me ed all'intero Esecutivo Nazionale, una forza –spendibile anche all'esterno- che ha ben pochi precedenti nel panorama sindacale italiano ed europeo.

Un “indice di gradimento” che mi ha permesso di chiedere e di ottenere, da questo eccezionale gruppo di Colleghi: il massimo dell'impegno, il massimo della disponibilità, il massimo della coerenza, il massimo del sacrificio personale e il massimo degli obiettivi da fissare e da perseguire. Per onorare questa straordinaria fiducia che il Congresso ha riposto – mio tramite- in questi Colleghi, non ho esitato a pretendere da ciascun membro di Esecutivo la massima determinazione, per ottenere i massimi risultati possibili. E credo di poter affermare, senza temere smentita, che ci siamo riusciti!

2

A conclusione di un triennio tanto complesso quanto laborioso, avremmo tutti avvertito il desiderio di rinnovare quegli abbracci che, a Rimini, ci hanno dato davvero la sensazione di aver ritrovato quell'unità di intenti, quella visione ampia e prospettica che permette sempre, alla nostra Categoria, di superare i momenti più critici della propria evoluzione. Ma un nemico agguerrito ed invisibile si è intromesso nelle nostre vite. Quel che poi è accaduto, da marzo ad oggi, è noto a tutti. All'Esecutivo Nazionale, che ha atteso per mesi che la situazione epidemiologica migliorasse e che i protocolli di sicurezza fossero conseguentemente allentati, non è rimasta altra scelta che convocare il più importante evento associativo in modalità “a distanza”.

Vi ringrazio dunque, Signore e Signori congressisti, per la presenza, ma anche e soprattutto per aver compreso la gravità e le difficoltà del momento, nonché le ragioni statutarie e politico-sindacali che ci hanno impedito di fare diversamente e che ci costringono a vivere questo fondamentale momento aggregativo, attraverso l'innaturale freddezza di uno schermo.

Ringrazio altresì il personale SNA, il direttore dr. Bonfanti, i tecnici della piattaforma Skyvote, i Legali ed il Notaio che assistono ai lavori, per lo sforzo profuso e per la pazienza che hanno dimostrato nell'adattare tempi e procedure al complesso Statuto del Sindacato.

Non ometterò certo di ringraziare infine tutti coloro che ci hanno aiutati, che hanno contribuito a rimodulare le prassi consolidate, in funzione delle inattese problematiche sorte a seguito dell'adozione di questa modalità congressuale, per noi senza precedenti. Tra questi, tre persone in particolare: l'onnipresente Gennarino Cafagna, presidente uscente del Collegio sindacale, l'infaticabile vicepresidente vicario uscente Elena Dragoni ed il prezioso consulente dr. Domenico Fumagalli.

L'anno 2019 è stato, per l'industria assicurativa nel nostro Paese, un anno eccezionale. Il risultato in termini di raccolta premi vita e danni è il terzo migliore di sempre, con 138,5 Mld. di euro. Le Compagnie in Italia hanno raccolto di più solo negli anni 2014 e 2015, gli anni del boom del ramo vita, all'epoca balzato da 85 Mld. (2013) a 110 Mld. (2014) ed a 115 Mld. (2015). La raccolta vita, dopo alcuni anni di flessione, nel 2019 ha ripreso a crescere raggiungendo il valore di 106,6 Mld di euro. Per quanto riguarda il fatturato premi rami danni, nel 2019 si è fermato a 31,8 Mld. (30,4 Mld. nel 2018), valore inferiore a quello dell'anno 2008 (34,3 Mld.) e dell'anno 2012 (32,7 Mld.). Il fatturato dunque, ancora una volta, è cresciuto in termini assoluti quasi esclusivamente grazie all'incremento registrato nella raccolta dei rami vita.

In termini percentuali, l'incremento dei premi vita 2019/2018 è stato del +4%; l'incremento dei premi danni è stato del +4,4%.

Così si è mosso il mercato. Diffidate quindi, salvo situazioni particolari, di chi vi promette o vi chiede sviluppi a due cifre del vostro portafoglio!

Ma l'anno trascorso è stato eccezionale, per l'industria assicurativa, anche sotto un altro importante aspetto. Il conto tecnico dei rami danni e vita, nel 2019, ha permesso alle Imprese di acquisire un risultato positivo di 9,5 Mld. di euro. L'incremento, rispetto all'utile realizzato nell'anno precente (3,6 Mld. nel 2018) è stato del +163%. Si tratta forse del secondo migliore risultato di sempre, per le Imprese che operano nel nostro Paese.

L'utile di esercizio del conto "non tecnico", come esposto nella tabella che segue (tratta dalla relazione annuale ANIA, "appendice statistica – conti tecnici per ramo di attività e situazione patrimoniale del settore assicurativo"), è stato -nel 2019- di 8,6 Mld. di euro, al netto delle imposte. Il più alto degli ultimi vent'anni, forse di sempre.

Il risultato della gestione ordinaria, ha superato abbondantemente i +10 miliardi di euro.

CONTO ECONOMICO (Portafoglio italiano ed estero)

Valori in milioni	1998	2008	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Conto tecnico dei rami danni e vita (*)										
Premi diretti e indiretti	50.736	89.157	103.139	117.374	142.035	146.005	132.954	129.288	133.094	138.484
Variazione riserve (-)	24.994	-22.241	9.631	29.520	60.006	53.343	49.039	38.943	26.053	54.999
Utile investimenti	10.760	-9.813	27.480	20.068	22.511	17.770	18.291	20.053	2.045	35.835
Altri proventi tecnici	282	1.527	1.560	1.641	1.781	2.325	2.624	2.821	3.071	3.356
Oneri relativi ai sinistri (-)	27.217	91.087	98.776	88.322	84.838	90.530	82.209	90.518	91.935	95.886
Spese di gestione (-)	8.658	12.573	11.539	11.725	12.126	12.382	12.213	12.349	12.512	12.969
Altri oneri tecnici (-)	824	2.035	2.537	2.625	2.744	3.330	3.619	3.842	4.028	4.299
Risultato	85	-2.583	9.696	6.891	6.613	6.516	6.789	6.510	3.682	9.522
Conto tecnico dei rami danni (*)										
Premi diretti e indiretti	23.920	34.328	32.763	31.618	31.071	30.501	29.777	30.008	30.485	31.830
Variazione riserve premi (-)	1.011	265	-494	-623	-282	-173	190	440	611	748
Utile investimenti	2.528	829	1.660	1.262	1.346	1.288	1.161	1.278	825	1.346
Altri proventi tecnici	173	423	469	429	393	382	401	401	379	344
Oneri relativi ai sinistri (-)	19.873	25.403	23.480	21.323	20.187	19.291	18.826	18.770	18.745	19.769
Spese di gestione (-)	6.008	8.462	8.018	8.041	8.243	8.318	8.219	8.316	8.510	8.923
Altri oneri tecnici (-)	677	1.085	1.124	1.021	913	984	1.015	1.013	966	926
Risultato	-948	365	2.765	3.546	3.749	3.751	3.089	3.148	2.857	3.154
Conto tecnico dei rami vita (*)										
Premi diretti e indiretti	26.816	54.829	70.376	85.756	110.963	115.504	103.177	99.280	102.609	106.654
Variazione riserve matematiche e altre riserve tecniche (-)	23.984	-22.506	10.125	30.143	60.288	53.516	48.849	38.503	25.442	54.251
Utile investimenti	8.232	-10.642	25.820	18.806	21.166	16.482	17.130	18.775	1.220	34.489
Altri proventi tecnici	109	1.104	1.091	1.212	1.388	1.943	2.223	2.421	2.692	3.012
Oneri relativi ai sinistri (-)	7.344	65.684	75.296	66.999	64.651	71.239	63.383	71.749	73.190	76.117
Spese di gestione (-)	2.649	4.111	3.521	3.684	3.884	4.064	3.994	4.033	4.002	4.046
Altri oneri tecnici (-)	147	950	1.413	1.604	1.831	2.346	2.604	2.828	3.062	3.373
Risultato	1.033	-2.948	6.931	3.344	2.864	2.765	3.700	3.363	825	6.368
Conto non tecnico (*)										
Proventi netti rami danni	788	-416	94	825	925	860	1.121	1.395	1.319	1.658
Proventi netti rami vita	765	462	1.626	1.444	1.917	1.821	1.824	1.773	1.442	2.202
Saldo altri proventi altri oneri	-131	-1.601	-1.922	-2.182	-2.064	-2.104	-2.251	-2.361	-2.483	-2.690
Risultato attività ordinaria	1.507	-4.138	9.494	6.978	7.391	7.093	7.483	7.317	3.960	10.692
Risultato attività straordinaria	950	751	-28	1.314	961	1.010	223	459	541	533
Imposte (-)	1.275	-1.407	3.696	3.062	2.405	2.395	2.006	1.800	335	2.566
Utile/Perdita dell'esercizio	1.182	-1.980	5.770	5.231	5.947	5.709	5.700	5.975	4.166	8.659
Utile/Perdita d'esercizio danni**	-33	-167	641	2.125	2.448	1.956	2.114	2.439	2.183	2.668
Utile/Perdita d'esercizio vita**	1.296	-1.813	5.129	3.105	3.498	3.753	3.586	3.536	1.983	5.991
Return on Equity	4,8%	-4,7%	11,5%	9,7%	10,1%	9,6%	9,4%	9,9%	6,9%	14,1%
Return on Equity (danni)**	-0,3%	-0,9%	3,1%	9,7%	10,2%	7,9%	8,4%	9,6%	8,6%	10,3%
Return on Equity (vita)**	9,6%	-7,8%	17,3%	9,8%	10,1%	10,8%	10,2%	10,0%	5,6%	16,9%

(*) Voci espresse al netto di cessioni e retrocessioni

(**) Sono escluse le riassicuratrici professionali

L'anno corrente, come noto, si è aperto all'insegna dell'emergenza Coronavirus. Le ultime proiezioni disponibili indicano, per quest'anno, un quadro di previsione per l'economia globale fortemente compromesso. Nel 2020 l'attività economica registrerà presumibilmente una profonda contrazione, cui, ci si augura, seguirà un rimbalzo l'anno successivo.

Nei primi sei mesi del 2020 la crisi ha determinato la più profonda caduta del PIL mai registrata, in Italia ed in Europa. Quanto al settore assicurativo, a giugno si registrerebbe il primo dato moderatamente positivo, nella nuova produzione vita, dall'inizio della crisi (dati ANIA). Le proiezioni elaborate da *Consensus economics* (**) a giugno parlano di una profonda contrazione dell'economia italiana nel 2020 (-10,7%); l'anno prossimo si dovrebbe registrare un forte rimbalzo (+6,6%), anche se non sufficiente a compensare la caduta dell'anno in corso. E' prevista una notevole flessione in tutte le componenti della domanda, interne ed estere.

“Tenuto conto delle restrizioni imposte dall'emergenza, l'IVASS ha supportato gli operatori del mercato prorogando i termini di alcuni adempimenti previsti dai propri Regolamenti, tra cui i termini per il reporting Solvency II.” ()* L'Istituto di vigilanza, di fronte alla grave situazione epidemiologica, è intervenuta a sostegno delle Compagnie, pur prevedendo precise raccomandazioni in ordine alla distribuzione degli utili: *“In linea con lo statement EIOPA sulla distribuzione dei dividendi del 17 marzo 2020, l'IVASS ha chiesto alle imprese di (ri)assicurazione di adottare, a livello individuale e di gruppo, estrema prudenza nella distribuzione dei dividendi e nella corresponsione della componente variabile della remunerazione agli esponenti aziendali”.*(*)

Inoltre: *“Sempre in linea con EIOPA, l'Istituto ha raccomandato ai soggetti vigilati di fornire chiare informazioni alla clientela sulle misure organizzative adottate per la continuità dei servizi e di tenere in adeguata considerazione le difficoltà che i consumatori incontrano nell'assolvimento dei loro obblighi”*(*).

I soggetti vigilati sono (anche) le nostre Mandanti. Perché queste, per adempiere alla raccomandazione di “fornire chiare informazioni alla clientela sulle misure organizzative adottate per la continuità dei servizi” non hanno inviato a tutti gli Assicurati una comunicazione con la quale, secondo un testo concordato con le Rappresentanze aziendali, evidenziavano l'apertura delle Agenzie, la disponibilità di noi Agenti a mantenere le relazioni dirette con i clienti anche utilizzando strumenti tecnologici?

(*)=relazione annuale Ivass 2020

(**)=Consensus Economics è una società di sondaggi macroeconomici globali che scruta mensilmente oltre 700 economisti per le loro previsioni per oltre 2000 indicatori macroeconomici in 115 paesi.

Perché le Mandanti hanno preferito intromettersi, a volte violentemente, nella delicata relazione commerciale che ci lega ai nostri clienti, per introdurre nuove modalità di contatto diretto, di gestione disintermediata delle polizze?

Allo stesso tempo, intrattenevano i vertici dei Gruppi Aziendali illudendoli di improbabili interventi di sostegno economico alle Agenzie, che si sarebbero materializzati al fine di sopperire alla perdita di incassi –e di redditività- che sarebbe derivata dal *lockdown*. Sappiamo bene quali forme hanno assunto tali interventi di sostegno e quanto hanno inciso sugli equilibri, precari, dei nostri bilanci aziendali.

Il Sindacato ha denunciato l'immobilismo delle Imprese, su questo fronte, ai GAA, all'ANIA, all'Ivass, al Ministero dello Sviluppo Economico. La risposta dell'Associazione delle Imprese, ma non poteva forse andare diversamente, è stata che *“relativamente alle richieste da Lei rivolte all'ANIA, a tutela degli Agenti, appare prematuro prevedere gli impatti sulle agenzie di assicurazione, anche in considerazione dell'eventuale protrarsi dello stato di emergenza. Tali impatti saranno analizzati dalle imprese nei propri ambiti aziendali...”*(*)).

Ho personalmente sollecitato l'intera base associativa, affinché –in ambito aziendale- i Colleghi dessero maggiore supporto ai vertici dei Gruppi Agenti e questi ultimi pretendessero dalle rispettive Mandanti concreti contributi economici, specie per quelle Agenzie che stavano registrando le maggiori perdite in termini di portafoglio incassi.(**)

Salvo rarissime eccezioni, la risposta delle Imprese è stata inaccettabile! Sono stati erogati contributi simbolici, sono state effettuate operazioni di cassa travestite da contributi, come: il pagamento del rappel anticipato di uno o due mesi, la sospensione (solo sospensione, non abbuono) delle rate di rivalsa per sei mesi od un anno, la proroga di qualche giorno delle scadenze per la rimessa dei premi, l'aumento delle provvigioni sui nuovi affari. Sono stati anche concessi dei prestiti, senza interessi, da restituire a fine anno e degli anticipi sui rappels dell'anno prossimo, da restituire in caso di mancata maturazione. Ci si è spinti cioè fino ad “aiutare” le Agenzie, facendole indebitare!

Eppure ci si trovava in un periodo emergenziale, nel quale una delle preoccupazioni dei vertici delle Imprese era quella di contenere, come raccomandato dall'Ivass, la distribuzione immediata dei pesanti dividendi, frutto di un anno -appena concluso- da record sul fronte degli utili.

(*)= lettera del Presidente ANIA al PN SNA del 2 marzo 2020

(**)= <https://www.youtube.com/embed/Ogex2ruRfpU> videomessaggio del PN



Spett.le
A.N.I.A. Associazione Nazionale
fra le Imprese assicuratrici

A tutte le Compagnie
del mercato assicurativo italiano

e, p.c. Alla Presidenza del
Consiglio dei Ministri

E, p.c. Al Ministero dello Sviluppo Economico

E, p.c. Al Ministero del Lavoro e delle politiche
sociali

E, p.c. All'IVASS

1

7

Lettera aperta a tutte le imprese del mercato assicurativo italiano

In applicazione e nello spirito degli ultimi DPCM correlati all'emergenza Covid19, gli Agenti di assicurazione italiani, con le loro imprese agenzie e con i loro dipendenti e collaboratori, stanno continuando a svolgere, pur nella complessità e nel rispetto delle istruzioni e indicazioni del Governo, un'attività fondamentale di pubblica utilità al servizio di tutti i cittadini.

La limitazione degli spostamenti, il fermo delle attività produttive e le conseguenti difficoltà economiche di famiglie e imprese, nonché gli interventi d'emergenza tesi a prorogare i termini di pagamento dei premi, stanno provocando e provocheranno ancora per molto tempo una forte contrazione degli incassi, con il concreto pericolo di un blocco pressoché totale degli stessi, da cui derivano i proventi provvigionali delle Agenzie.

Si stanno inoltre verificando, anche a seguito della limitazione delle attività bancarie e della chiusura di numerosi sportelli sul territorio, notevoli difficoltà e ritardi nella raccolta dei premi assicurativi dai clienti e dalle reti secondarie verso le Agenzie, con conseguenze rilevanti sulla possibilità di trasmissione dei premi alle Compagnie nei termini perentori stabiliti nei Mandati.

Rispetto alle nostre precedenti comunicazioni di questi giorni inviate all'A.N.I.A., la situazione è ulteriormente e rapidamente peggiorata. Le conseguenze dello stato emergenziale si stanno già ripercuotendo sulla redditività delle Agenzie assicurative.

Fondato nel 1919 - Aderente al B.I.P.A.R.

20123 Milano-Via Lanzone, 2 - Tel. 02.80.66.131 – Fax 02.86.78.78
Codice Fiscale 80053030153 www.snaservice.it - sna@snaservice.it



Siamo convinti che non sia più possibile indugiare, occorrono interventi immediati e adeguatamente commisurati alle dimensioni dell'emergenza.

Come noto, il settore assicurativo-agenziale impegna circa 13.000 micro imprese, con circa 28.000 dipendenti e circa 200.000 collaboratori autonomi, che rischiano di chiudere l'attività o, almeno, di dover contenere in misura significativa i propri organici e le proprie strutture, con conseguenze destabilizzanti sulla tenuta delle imprese-Compagnie e sull'intero settore della distribuzione assicurativa.

Ci permettiamo rammentare, infatti, che l'apporto degli Agenti al mercato assicurativo italiano rimane tutt'oggi fondamentale. Intermediano più del 70% dell'intero mercato assicurativo rami danni e più dell'80% del ramo auto, garantendo ogni anno a ciascuna Compagnia il mantenimento del portafoglio premi e la possibilità di incrementarlo.

La distribuzione assicurativa italiana non può fare a meno dell'intermediazione professionale degli Agenti professionisti e della loro capacità di raccogliere e gestire esigenze e contatti.

Le Agenzie, pur essendo come noto delle imprese autonome, rappresentano di fatto la rete di vendita fondamentale di buona parte delle Compagnie che operano nel nostro Paese, ne sono parte integrante e sono tutte fondamentali per la tenuta del sistema.

Perciò, se nei prossimi mesi un rilevante numero di Agenzie dovesse cessare l'attività, le conseguenze per le stesse imprese mandanti sarebbero pesantissime, sotto l'aspetto del ridimensionamento in termini di portafoglio, della consistenza numerica della rete agenziale e dunque del suo valore patrimoniale, ma anche dal punto di vista dell'interruzione del servizio alla clientela, dell'esborso delle indennità di fine mandato, dell'affidamento di numerose gestioni interinali con migliaia di lavoratori dipendenti che passerebbero in carico alle Compagnie o che potrebbero essere espulsi dal settore.

Da quando la crisi è scoppiata, i colleghi impegnati nei Gruppi Aziendali Agenti si sono confrontati quotidianamente e senza risparmiarsi con i Vostri Dirigenti, ottenendo risultati senza dubbio importanti per gli Agenti, ma purtroppo non sufficienti.

Interventi incentrati prevalentemente sulle partite di debito e credito già in corso, come gli anticipi di provvigioni e rappels, gli scoperti commerciali a breve termine o la postdatazione di debiti (rate di rivalsa, ecc.), non possono bastare. Così come intervenire sulla nuova produzione (del tutto ipotetica) con aumenti provvigionali, migliori condizioni tariffarie o semplificazioni operative, riteniamo non centri il cuore del problema.

Le Agenzie non vanno semplicemente sostenute, ma vanno **salvate**, altrimenti alla forte contrazione dei ricavi dovuta al crollo della domanda, si sommeranno le conseguenze, in termini di tenuta dei portafogli, della grave crisi che investirà l'unico canale di vendita capace, quanto meno nel medio termine, di frenare le perdite.

Fondato nel 1919 - Aderente al B.I.P.A.R.

20123 Milano-Via Lanzone, 2 - Tel. 02.80.66.131 - Fax 02.86.78.78
Codice Fiscale 80053030153 www.snaservice.it - sna@snaservice.it



Ma, per salvare le Agenzie, occorre assumere decisioni assolutamente straordinarie per dimensioni e modalità. Dalle nostre stime, ci vorranno non decine, ma centinaia e centinaia di milioni di euro, da erogarsi prevalentemente a fondo perduto. Non per regalare impreviste risorse agli Agenti, ma per investire con decisione nella sopravvivenza dell'intero sistema Imprese-Agenzie. Per quest'anno e probabilmente anche per il prossimo, l'investimento primario delle imprese dovrebbe essere questo.

Sappiamo che in condizioni ordinarie, chiedere troppo nelle relazioni industriali può far perdere di credibilità a chi si fa promotore di richieste eccessive. Siamo, però, anche certi che in uno scenario così straordinario e minaccioso per tutti, non chiedere quello che veramente serve per uscirne tutti insieme sarebbe gravemente omissivo da parte nostra e tristemente tragico.

Se un domani saremo sconfessati e tutto si risolverà per il meglio in poco tempo e con molte meno risorse da impiegare, ne saremo felici. Ma oggi, come SNA, non possiamo certo coprire sconsideratamente di ottimismo lo scenario che si prospetta all'orizzonte in **mancanza di un reale, consistente supporto delle Imprese per gli Agenti**.

Per il Sindacato la salvaguardia dei Colleghi viene prima di tutto!

SNA vuole e deve rivolgervi le istanze ritenute necessarie, senza porsi i limiti, evidentemente non attuali, delle "buone relazioni industriali".

La tenuta del sistema Imprese-Agenti di assicurazione dipende, oggi più che mai, dalla vostra disponibilità a sostenere il mondo dell'Intermediazione professionale con interventi economici diretti, di dimensioni mai sperimentate prima. Tenendo anche conto del fatto che, ne converrete, non è certo questo il momento, né il modo, di favorire una qualche forma di "selezione naturale" delle Agenzie.

Le tensioni sui mercati finanziari e le incertezze dello scenario macroeconomico non aiutano certo decisioni così importanti, ma siamo certi che saprete trovare gli stimoli e le risorse necessarie per produrre lo sforzo dovuto. Magari, anche avvalendovi dei cospicui incrementi degli utili di bilancio che le Imprese registrano in conseguenza del blocco alla mobilità imposto per Legge.

Ciò detto, a titolo puramente indicativo e senza alcuna velleità di risultare esaustivi, riportiamo qui di seguito un ventaglio di provvedimenti a favore di tutte le Agenzie, nessuna esclusa, che integrano le richieste formulate qualche giorno fa in forma pubblica tramite l'A.N.I.A. e che consideriamo vitali per la sopravvivenza delle reti agenziali:

- **contributo straordinario immediato e incondizionato, a partire da € 30.000 per agenzia;**

Fondato nel 1919 - Aderente al B.I.P.A.R.

20123 Milano-Via Lanzone, 2 - Tel. 02.80.66.131 – Fax 02.86.78.78
Codice Fiscale 80053030153 www.snaservice.it - sna@snaservice.it



- **contributo provvigionale straordinario, anch'esso incondizionato, di almeno il 50% delle provvigioni maturate negli stessi mesi dell'anno precedente, da erogare per tutto il periodo di emergenza nazionale e senza obbligo di restituzione (non deve trattarsi cioè di un anticipo, ovvero di un prestito sulle future provvigioni, ma di un'erogazione, di un contributo non ripetibile anche perché, in caso contrario, non sarebbe corretto parlare di contributo ma di semplice anticipo di quanto dovuto);**
- **aumento provvigionale di almeno 10 punti percentuali sugli incassi effettuati per tutto il 2020;**
- **massima elasticità dei termini delle rimesse premi, da effettuarsi con ricorrenze almeno mensili, se non bimestrali, per tutto l'anno 2020;**
- **sospensione incondizionata delle rivalse per almeno un anno con cancellazione/abbuono delle rate che scadono nel periodo di allarme emergenziale;**
- **ogni altro intervento economico che possa giovare al precario equilibrio delle Agenzie, non ripetibile, incondizionato;**
- **stante l'impossibilità concreta di rispettare diverse regole, termini e condizioni nell'attività agenziale, previsti sia dalla normativa generale che dai mandati, e le conseguenti deroghe già in corso e in fieri, sospensione delle ispezioni amministrative per tutto il 2020;**
- **congelamento dei portafogli al 31.12.2019 ai fini del calcolo delle indennità di risoluzione previste dall'A.N.A. 2003 per almeno 2 anni.**

Inoltre, in considerazione di tutto quanto precede, si richiede espressamente alle Imprese, in una logica solidaristica e di leale partenariato:

- **che venga favorito in ogni modo il ricorso ai servizi assicurativi offerti dagli Agenti intermediari e dalle loro Agenzie di assicurazione, sospendendo qualsiasi forma di disintermediazione in atto che ne riduca o pregiudichi l'attività. In particolare, che le Imprese di Assicurazione che si avvalgono di Agenzie (reti c.d. fisiche) per la distribuzione dei propri prodotti e servizi, favoriscano con ogni mezzo il contatto cliente-agenzia per ogni esigenza, incluso il pagamento dei premi assicurativi ed evitino ogni attività che al contrario bypassi le agenzie e favorisca la disintermediazione, almeno per tutto l'anno 2020;**

Fondato nel 1919 - Aderente al B.I.P.A.R.

20123 Milano-Via Lanzone, 2 - Tel. 02.80.66.131 – Fax 02.86.78.78
Codice Fiscale 80053030153 www.snaservice.it - sna@snaservice.it



- **che le Imprese che operano attraverso reti agenziali si astengano dal promuovere campagne pubblicitarie che favoriscano direttamente o indirettamente la disintermediazione agenziale;**
- **che le Imprese che operano attraverso reti agenziali sospendano ogni forma di collaborazione diretta, partnership diretta con siti di comparazione online e brokers online che costituiscono, in questo particolare momento, canali concorrenziali avvantaggiati dal blocco della mobilità e dunque iniquamente privilegiati.**

Allo stato attuale, l'urgenza di attuare provvedimenti di questa portata ha una valenza decisiva per il futuro e l'immagine dell'industria assicurativa e nei confronti degli Agenti di assicurazione professionisti, la cui sopravvivenza dipende, in questo momento, dalla tempestività con la quale detti provvedimenti saranno messi in campo.

Da questa crisi, ne siamo fermamente convinti, se ne esce solamente tutti insieme, non ci sono alternative.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi confronto al riguardo, per il cui sviluppo proponiamo la formazione di un **"Tavolo di Crisi"** tra SNA e tutte le Imprese del mercato da tenersi presso l'ANIA per tutta la durata dell'emergenza.

Ci preme tuttavia precisare che in mancanza di positivo riscontro, faremo tutto quanto possibile per tutelare, anche con iniziative di carattere straordinario, gli Agenti assicurativi italiani, consapevoli che stiamo affrontando una crisi globale senza precedenti.

Cordiali saluti.

Milano, 27/3/2020

Il Presidente Nazionale

Claudio Demozzi
(originale firmato in segreteria)

Il Presidente Comitato G.A.A.

Dario Piana
(originale firmato in segreteria)

Fondato nel 1919 - Aderente al B.I.P.A.R.

20123 Milano-Via Lanzone, 2 - Tel. 02.80.66.131 – Fax 02.86.78.78
Codice Fiscale 80053030153 www.snaservice.it - sna@snaservice.it

Ania

Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici

Il Presidente

mariabianca.farina@ania.it

Roma, 2 marzo 2020

Gentile Presidente Demozzi,

faccio seguito alla Sua nota relativa all'adozione di misure urgenti a tutela degli assicurati e delle agenzie coinvolte dai provvedimenti eccezionali disposti dalle Autorità a seguito della emergenza sanitaria dovuta alla diffusione del *Coronavirus*.

Come avrà sicuramente appreso dagli organi di stampa, l'ANIA ha prontamente diramato un primo comunicato nel quale, ribadendo la massima attenzione del settore agli sviluppi della situazione nel suo complesso, specifica come l'Associazione abbia attivato un'unità di coordinamento con le proprie imprese associate e a stretto contatto con IVASS per predisporre le misure idonee a garantire alla clientela la prosecuzione dei servizi assicurativi nelle zone maggiormente coinvolte dall'emergenza sanitaria e a tutelare le reti agenziali ed i propri dipendenti.

In questa prima fase di emergenza, gli interventi che le imprese hanno adottato si sono concentrati sugli assicurati residenti nei comuni appartenenti alle zone rosse e sono analoghi a quelli utilizzati in caso di disastri naturali, così come previsto nel dettaglio dal decreto legge dello scorso 23 febbraio.

Per quanto riguarda i dipendenti si è fatto il ricorso a forme di *smart working*, che garantiscano l'operatività delle imprese e il supporto alle reti distributive.

Relativamente alle richieste da Lei rivolte ad ANIA, a tutela degli Agenti, appare prematuro prevedere gli impatti sulle agenzie di assicurazione, anche in considerazione dell'eventuale protrarsi dello stato di emergenza.

Tali impatti saranno analizzati dalle imprese nei propri ambiti aziendali visto che il coinvolgimento delle compagnie associate dovrà essere correlato alla diversa presenza di propri punti vendita, nei territori al momento oggetto delle principali restrizioni.

Con i migliori saluti.



(Maria Bianca Farina)

Dott. Claudio Demozzi
Presidente
SNA
MILANO

Sede: Via di San Nicola da Tolentino 72, 00187 Roma
T +39 06 32 68 81 | www.ania.it

Qualcuno, al tempo, ha sorriso leggendo l'importo del "contributo straordinario, immediato e incondizionato, a partire da € 30.000 per agenzia" che abbiamo richiesto alle Imprese. Sapete quale sarebbe stato l'impatto di questo contributo sui conti delle nostre Mandanti?

Trentamila euro per circa 13 mila agenzie, fa un totale di 390 milioni di euro, un tantum. Detraendo tale importo dall'utile 2019 delle Imprese che hanno operato in Italia, pari ad € 10,6 miliardi (lordo imposte), detto utile si sarebbe ridotto a 10,3 miliardi (da € 10.692 milioni ad € 10.302 milioni).

Davvero davanti a questi numeri e davanti ad una delle più gravi situazioni mai sperimentate in passato, non si comprende l'arrendevolezza di chi, in questa specifica fase rivendicativa, ha preso le distanze dal Sindacato o, peggio, lo ha schernito per giustificare in qualche modo l'immorale atteggiamento tenuto dalla quasi totalità delle più grandi Compagnie, paventando addirittura che l'intervento diretto del Sindacato avrebbe assunto la caratteristica di un'ingerenza nel negoziato aziendale di secondo livello. E invece no, chiedere alle Imprese un sostegno straordinario a favore della categoria rientra a pieno nelle prerogative del sindacato generalista.

Come se non bastasse, la strategia che le stesse Imprese hanno messo in atto negli ultimi anni, mirata ad una sempre maggiore disintermediazione del rapporto con la clientela estesa anche alla disintermediazione dei flussi finanziari, attraverso l'adozione di sistemi diretti, gestionali e di incasso dei premi, ha subito -nello stesso frangente temporale- un'evidente accelerazione.

Approfittando delle limitazioni agli spostamenti imposte dal Governo per contenere l'epidemia, molte Compagnie hanno impresso una spinta senza precedenti nella diffusione di strumenti tecnologici che si appropriano della gestione del cliente. Dalle APP, ai sistemi di incasso diretto del premio, agli artifici per l'acquisizione del numero di telefono cellulare personale e dell'indirizzo email dei nostri Assicurati, solo per fare alcuni esempi.

Il Sindacato è più volte intervenuto per limitare, ostacolare, impedire l'avanzata delle Compagnie su questo fronte. Purtroppo però, ancora una volta, il supporto dei Colleghi è stato debole. La reazione dei Gruppi Aziendali, in molti casi, assente o addirittura contraria all'intervento del Sindacato, benché la posizione del Comitato dei presidenti di GAA, magistralmente presieduto da Dario Piana e dal suo vice Salvatore Palma, sia sempre stata coerente con quella dell'Esecutivo Nazionale.

La questione, Colleghi, non è affatto chiusa. La Categoria vanta un credito nei confronti delle Compagnie, che prima o poi dovrà essere riconosciuto e saldato! E sul fronte digital, la guerra è appena cominciata!

Le Autorità, l'industria assicurativa, con il giusto stimolo della politica, devono abbandonare la logica burocratica e farragिनosa che oggi contraddistingue la normativa del nostro settore. Devono cambiare il percorso di utilizzo delle nuove tecnologie, in chiave Agente-centrica. Ci deve essere riconosciuta la possibilità di gestire i rapporti con la clientela, con le Mandanti e con le Autorità, in modo agile e concreto. Questa trasformazione deve avvenire il più rapidamente possibile, bloccando sul nascere la diversa strategia digitale che molte Imprese stanno mettendo in atto, oggi, nel nostro Paese.

La cultura digitale deve andare di pari passo con la tutela giuridica dei nostri diritti. Dobbiamo trovare il modo di creare una rete di protezione per gli Agenti ed i rispettivi collaboratori, in questa fase di rapido cambiamento.

E' quanto mai necessaria una diversa codificazione degli accordi integrativi aziendali. E' necessario adottare, subito, una Carta universale dei diritti fondamentali inalienabili degli Agenti, in modo da impedire le gravi distorsioni e gli abusi che negli ultimi tempi hanno purtroppo contraddistinto molti negoziati aziendali.

In sintesi, dobbiamo pretendere di redistribuire equamente gli innegabili vantaggi che gli strumenti digitali porteranno all'industria assicurativa, con una specifica rivendicazione economica, che non può attendere oltre. Dobbiamo evitare con ogni mezzo che, utilizzando strumentalmente la normativa di settore e la tecnologia, venga ridotta la nostra libertà operativa e cancellate le conquiste che, nell'ultimo secolo, hanno contribuito a dare dignità alla nostra figura professionale!

14

Tra i più importanti risultati ottenuti dall'Esecutivo nazionale uscente, rientra certamente la battaglia, vinta, contro la riscrittura dell'Art. 117 del C.A.P., che nella riformulazione presentata dal Governo, nel D.Lgs. di recepimento della IDD, prevedeva il divieto di incasso dei premi, da parte degli Agenti e loro collaboratori. (*)

Alla luce di quanto sopra esposto, quella disposizione del D.Lgs. n. 68/2018 che abbiamo tanto tenacemente contrastato, mostra oggi quello che era il proprio vero obiettivo strategico, cioè la disintermediazione non soltanto dei flussi finanziari, ma del rapporto stesso con la clientela.

L'Esecutivo SNA si è occupato altresì del tema, vasto quanto complesso, del trattamento dei dati personali dei clienti. Alcuni componenti dell'Esecutivo hanno frequentato uno specifico corso presso IlSole24Ore, durato parecchi mesi, occupando tutti i weekend, allo scopo di acquisire conoscenze sufficienti per valutare, con maggiore consapevolezza, gli accordi-dati che sarebbero stati posti all'attenzione del Sindacato.

(*)= *“In particolare è stata rimarcata l'eliminazione «dell'obbligo di pagamento diretto delle polizze alle compagnie da parte dei clienti di agenti e subagenti. Il Governo», fa presente lo Sna, «ha tenuto conto del parere espresso dalle commissioni speciali di Camera e Senato per l'esame degli atti urgenti dopo l'audizione Sna dello scorso 23 aprile. Decisivo, in quell'occasione, l'intervento del presidente nazionale Claudio Demozzi, che ha evidenziato ai commissari tutte le importanti criticità contenute nello schema di D. Lgs., consegnando inoltre alle commissioni un voluminoso e dettagliato fascicolo»”.*

Purtroppo molte Imprese, anche in questo ambito, hanno forzato la mano dei Gruppi Agenti, ottenendo il riconoscimento di prerogative tutt'altro che automatiche e tutt'altro che scontate, in capo alla Mandante, nel trattamento dei dati dei clienti e nel riconoscimento della loro proprietà sul versante del diritto industriale.

Come noto, di base non esiste un diritto automatico di proprietà sui dati quali segreto industriale, ma chi ha materialmente raccolto i dati è autorizzato a proteggerli dalla loro indebita divulgazione. A riprova di quanto detto, deve rilevarsi che non esiste ad esempio un diritto di trasferibilità sui dati, esiste, invece, la tutela dell'interesse del terzo i cui dati vengono sottratti: ciò implica risvolti pratici soprattutto se i dati in questione sono dati personali.

Dovremmo quindi chiederci se il patrimonio aziendale costituito da tutti i dati raccolti nel tempo, possa o meno essere considerato come segreto industriale. E se, in caso di risposta positiva, tale segreto appartenga all'Agente, oppure alle Mandanti per le quali egli opera. Non sfuggirà certo la rilevanza della questione, anche in funzione del fatto che la proprietà dei dati dei clienti costituisce, e costituirà sempre più nel futuro, un rilevante valore economico per chi la detiene.

Ecco perché abbiamo raccomandato ai GAA di astenersi dal sottoscrivere accordi che abbiano per oggetto questo delicatissimo argomento. O di farlo con il supporto del Sindacato, coerentemente alla linea politico-sindacale di quest'ultimo. Ed ecco perché abbiamo intrattenuto direttamente tutti gli Iscritti, per sensibilizzarli al tema della Titolarità autonoma del trattamento dei dati dei clienti e della proprietà del database-clienti residente nel CRM di proprietà dell'agente.

La normativa, almeno in parte, ci è di supporto. E' stabilito che la protezione dei dati personali debba necessariamente essere temperata con gli altri diritti quali: la libertà di impresa, il diritto alla diffusione ed accesso alle informazioni ai fini di rendere effettivo lo sviluppo di un libero mercato comune in cui sia gli offerenti, che gli acquirenti possano muoversi liberamente, senza subire le posizioni dominanti di taluni operatori economici e senza subire le restrizioni derivanti dalle alterazioni della concorrenza da parte dei soggetti più forti nei confronti di quelli più deboli.

I diritti sui *database*, la connessa protezione dei dati personali in essi contenuti e la protezione del segreto industriale sono tre aspetti che, dato l'evolversi della situazione attuale, non possono più essere scissi. Urge definire esattamente cosa sia il segreto industriale per le Imprese e per le Agenzie, quali siano le libertà imprenditoriali fondamentali che devono essere in ogni caso garantite agli Agenti, anche sul campo del trattamento dei dati dei clienti. Questo compito, spetta certamente alla negoziazione di primo livello. Ma l'indisponibilità delle Imprese a negoziare queste regole a livello generale, non deve essere preso ad alibi da alcuno per cedere alle pressioni delle singole Compagnie che intendano

ottenere, con la contrattazione aziendale, diritti per nulla scontati, spesso senza alcun corrispettivo e troppo spesso con modalità che nulla hanno a che vedere con la negoziazione.

E' appena il caso di aggiungere, che la normativa prevede che il consenso dell'interessato (il cliente), debba rappresentare la manifestazione di volontà libera, specifica, informata e inequivocabile, con la quale lo stesso esprime il proprio assenso, mediante dichiarazione, o azione positiva inequivocabile, al trattamento dei dati personali che lo riguardano. L'interessato non deve ricevere pressioni per prestare il proprio consenso e deve essere debitamente informato sull'oggetto e sulle conseguenze della prestazione dello stesso.

Il consenso al trattamento dei propri dati personali deve sempre poter essere revocato. Questo punto deve ritenersi fondamentale in relazione al fatto che, molto spesso, per la fruizione di determinati servizi o l'utilizzo di determinate piattaforme, l'utente, quale controprestazione del servizio stesso, è obbligato a rilasciarlo, senza essere debitamente informato di tutto ciò che verrà fatto con i propri dati. Sulla legittimità di molte situazioni, che viviamo quotidianamente o che, meglio, vivono quotidianamente i nostri clienti, sarà necessario svolgere precisi approfondimenti. In questo, il contributo dei Colleghi e dei Gruppi Agenti potrà risultare decisivo.

Alcuni parlamentari ai quali abbiamo sottoposto la questione, hanno convenuto che una via d'uscita potrebbe consistere nell'escludere per legge che i dati personali possano essere una merce negoziabile, con la conseguenza di impedire alle Imprese di offrire servizi o vantaggi in cambio dei dati personali dei clienti. Seguendo questo approccio, i dati personali dovrebbero essere utilizzati solo quando necessario ed unicamente per fornire il singolo servizio richiesto dal cliente. Men che meno potrebbero essere oggetto di riconoscimento e quindi di cessione, da parte degli Agenti, di diritti su di essi in capo alle Mandanti.

16

Per quanto riguarda l'Accordo Nazionale Agenti Imprese (ANA), come sapete si è finalmente aperto il Tavolo di contrattazione per il suo rinnovo. Siamo riusciti a superare il tentativo dell'ANIA, inizialmente appoggiato da Anapa, di partire da un foglio bianco per stendere un accordo quadro, di massima, lasciando poi alla negoziazione aziendale il compito di riempire di contenuti tale cornice. Grazie alla determinazione con la quale abbiamo rifiutato l'anzidetta proposta, insistendo per l'apertura di un vero tavolo di confronto sul rinnovo dell'ANA vigente, la trattativa si è incanalata sul giusto binario e, seppure piuttosto lentamente, sta avanzando –per ora- nella direzione auspicata.

I Colleghi impegnati nella Commissione ANA, coordinati dal vicepresidente uscente Corrado Di Marino e supportati dall'avv. Gianluigi Malandrino e dal consulente dr. Domenico Fumagalli, hanno svolto al meglio il loro compito e si sono visti riconoscere sul campo quell'autorevolezza e quella credibilità che, anche in questo ultimo triennio, non è mai mancata al Sindacato e a coloro i quali lo rappresentano nei vari consessi.

Credibilità che certo non è stata messa in pericolo da talune critiche, forti quanto infondate e pretestuose, che sono state diffuse da determinati colleghi con lo scopo forse di mettere in cattiva luce singoli esponenti sindacali, o altri Colleghi, o persone a loro vicine. Su alcune di queste critiche, contenenti vere e proprie accuse di Colleghi nei confronti di altri Colleghi, non ritengo di dover aggiungere nulla. Sia perché alcune sono oggetto di vertenza giudiziaria tra gli interessati, sia perché altre sono state o sono oggetto di procedimento presso gli Organi sindacali statutariamente preposti, sia perché credo che nella vita sia necessario possedere tre qualità: l'umiltà di non sentirsi superiori a nessuno, il coraggio di affrontare qualsiasi situazione, la saggezza di tacere davanti alla stupidità (*).

Sappiate, a volte riesce difficile sopportare l'ipocrisia di chi agisce per destabilizzare l'unità di intenti che, ormai da anni, contraddistingue la nostra Associazione e che le conferisce forza e determinazione, mentre c'è chi si carica -spesso da solo- la responsabilità di tale unità, l'onere di coordinare e sostenere in prima persona l'enorme lavoro di lotta quotidiana, di far comprendere -nei confronti reali- le ragioni di una Categoria che, solo dieci anni fa, appariva ormai allo sbando.

Al di là delle furbizie e delle ipocrisie di chi lancia accuse strumentali con il solo scopo di offuscare l'immagine del Sindacato e del suo vertice, chiarisco che -sotto la mia guida- il Sindacato non è interessato ai pettegolezzi ed agli affari personali di singoli militanti, o dirigenti, o esponenti a qualsiasi titolo. Finché il comportamento del singolo rappresentante, nella vita privata e nella propria sfera professionale, non è di intralcio né compromette la coerenza della sua azione con la linea politica del Sindacato, non è di interesse per questo ambito associativo.

Siamo tutti militanti sindacali, dunque partigiani. Tra gli Iscritti vige un patto di solidarietà e reciproca assistenza. Non siamo giudici. Gli unici giudizi, in SNA, sono quelli emessi dagli Organi preposti (Collegio dei Probiviri e Commissione nazionale di deontologia professionale).

Se, al termine di questo Congresso nazionale, avrò ricevuto nuovamente la vostra fiducia, avremo dimostrato che il Sindacato dei diritti è più forte dell'odio. Che in questo Sindacato non c'è spazio per le faide, né per le correnti, né per le tifoserie contrapposte. I nostri veri avversari sono molti, ma non sono i Colleghi!

Uno degli obiettivi di alcune critiche, giunte alla mia attenzione, è stato l'Ente Bilaterale (EBISEP), faticosamente acquisito dopo la sottoscrizione del CCNL SNA/CONFSAL del 2014.

(*)= Indisponente ottusità

Forse non tutti sanno che “Gli **enti bilaterali** sono strumenti disposti dall’autonomia collettiva per dare attuazione a quanto viene definito tra le parti sociali. Essi svolgono, nel quadro di una contrattazione collettiva di qualità, un’azione diretta a soddisfare interessi esplicitamente condivisi. In questi anni, la costituzione di soggetti bilaterali ha interessato in particolare aree e settori produttivi tradizionalmente connotati da una forte frammentazione...e dalla conseguente debolezza associativa e negoziale del sindacato nei luoghi di lavoro. Non è, dunque, un caso che l’esperienza della bilateralità abbia riguardato, almeno inizialmente, settori come l’edilizia, artigianato, agricoltura, commercio e turismo. Qui, e non altrove, appariva necessario fissare per via contrattuale un articolato assetto di relazioni industriali territoriali, capace di surrogare efficacemente istituti e procedure della negoziazione collettiva altrimenti impraticabili, o agibili soltanto a condizioni di elevata incertezza dei diritti e di conflittualità sociale permanente.

La molteplicità delle prestazioni erogate a lavoratori e imprese, di carattere individuale e collettivo, fa emergere le peculiarità di questi organismi che, pur promanando da una comune matrice sindacale e privata, si occupano di materie d’importante rilevanza sociale e tendono ad ampliare i propri campi d’intervento.

Non a caso, nel corso degli anni, il Legislatore ha attribuito loro sempre maggiori funzioni per quanto riguarda la regolazione del mercato del lavoro. L’ha fatto, prima, con la Legge n. 388/2000 istitutiva dei fondi paritetici interprofessionali per la formazione continua e, poi, con la Legge n. 30/2003 che ha delegato agli enti bilaterali un ampio ventaglio di funzioni.

A favorire lo sviluppo di iniziative fondate sulla bilateralità è stata la previsione che questi organismi avrebbero assunto una funzione di garanzia verso le imprese e i lavoratori in merito alle obbligazioni di tipo contrattuale riconducibili alla sfera di governo privato del rapporto di lavoro, contribuendo così all’irrobustimento del sistema di relazioni industriali.

Alla luce dei recenti sviluppi si può affermare che gli enti bilaterali possono essere considerati delle sedì stabili e specializzate di confronto fra le parti sociali, ispirate a principi di stampo partecipativo, che rispondono all’esigenza di rendere effettivi i diritti retributivi, di integrare il welfare pubblico, di integrare istituti e procedure della rappresentanza e della negoziazione collettiva in settori sindacalmente deboli, di dare piena applicazione ai CCNL e di favorire la lotta a forme di irregolarità nei rapporti di lavoro.”(*)

Inoltre è sempre bene ricordare che “Presupposto per l’affermarsi della bilateralità è il superamento della dimensione conflittuale negoziale. E’ necessario che vi sia un clima disteso e collaborativo tra le parti sociali affinché gli enti bilaterali possano rappresentare uno strumento di partecipazione sociale e democratica attraverso, appunto, l’attenuazione del conflitto tra le organizzazioni sindacali e quelle datoriali.”(*)

(*)= tratto da “La terza via della contrattazione collettiva”; IPSOA; 2019; Cesare DAMIANO, Tiziano TREU, Angelo Raffaele MARGIOTTA, Andrea CAFA’, Donata GOTTARDI, Marco PERUZZI, Salvatore VIGORINI

Come è nato Ebisep, come si è sviluppato e cosa rappresenta oggi per la Categoria agenziale, è già stato illustrato in più occasioni. Riterrei opportuno integrare unicamente con queste due ulteriori considerazioni: *“Va ricordato che i criteri di misurazione della rappresentatività attualmente utilizzati sono stati individuati dalla giurisprudenza -in assenza di una norma di legge in materia- intorno alla metà degli anni '90...”*.

*“Infine, va considerato quale sia il tessuto produttivo rappresentato. Oltre il 90% del tessuto imprenditoriale italiano è costituito da piccole e piccolissime aziende con una percentuale di sindacalizzati prossima allo zero. I soggetti bilaterali invece, sempre in ragione della loro capacità di garantire servizi a imprese e lavoratori, registrano un gran numero di adesioni proprio in questo ambito, come nel caso dei fondi di assistenza sanitaria integrativa o dei fondi interprofessionali. Sembra chiaro allora che la misurazione delle adesioni ai contesti bilaterali possa fornire un **dato di adesione ai sistemi di rappresentanza**, un dato indiretto, ma molto più reale e significativo.” (*)*

Per quanto attiene ad Ebisep, si tratta dunque di un Ente la cui credibilità e immagine impattano direttamente sulla tenuta del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro per i dipendenti delle agenzie in gestione libera, firmato dal nostro Sindacato nel 2014 e rinnovato nel 2018. Uno dei cardini fondamentali che ci hanno consentito di vincere praticamente tutte le cause contro l'INPS, che pretendeva di ottenere a carico degli agenti il saldo dei maggiori contributi previsti dal CCNL Anapa.

19

Nel 2018, appunto, questo Esecutivo nazionale ha infatti ottenuto un altro importante risultato. Dopo mesi di acceso confronto con le OO.SS. dei lavoratori dipendenti, si è trovato finalmente un accordo che ha permesso di contenere le rivendicazioni retributive sostituendole in parte con l'introduzione del primo strumento di welfare della nostra storia. Una parte della richiesta riguardante l'aumento economico tabellare, è stata riconosciuta e monetizzata, l'altra parte è stata sostituita dal contributo al Fondo sanitario integrativo del SSN “Assicurmed”. Tale contributo, è stato valorizzato convenzionalmente ad un importo, nettamente superiore, correlato alle potenziali prestazioni ottenibili dai Lavoratori.

Su questi presupposti, il CCNL giunto a scadenza è stato rinnovato ed è oggi quello maggiormente applicato nel settore assicurativo-agenzia, quello di riferimento per la Categoria. La stipula, nel 2014, di questo Contratto, come noto assai complessa e delicata sotto molteplici aspetti, condotta con il supporto dei migliori esperti del settore e con una discreta dose di coraggio, ha permesso agli Agenti SNA un risparmio, in termini di minor costo del lavoro, che sulla base di circa ventimila dipendenti si può ragionevolmente stimare in circa 19 milioni (diciannove milioni) di euro all'anno, più oneri contributivi. Abbiamo esposto, ancora una volta, il dettaglio dei costi al recente Comitato Centrale.

(*)= tratto da “La terza via della contrattazione collettiva”; IPSOA; 2019; Cesare DAMIANO, Tiziano TREU, Angelo Raffaele MARGIOTTA, Andrea CAFA', Donata GOTTARDI, Marco PERUZZI, Salvatore VIGORINI

A questo vanno aggiunti gli arretrati, che gli Agenti non hanno erogato per un importo richiesto, sulla stessa base di ventimila dipendenti, di circa 160 milioni di euro. Per la verità le OO.SS. delle sigle confederali all'epoca avevano offerto uno sconto di "ben" il 27,95%, per cui l'esborso complessivo a carico degli Agenti sarebbe stato di "soli" 116 milioni (centosedici milioni) di euro circa.

Inoltre, l'attuale trattamento economico del nostro CCNL, grazie al rinnovo del 2018, comprendendo anche il costo del welfare, mantiene un'economia per gli Agenti di € 2.224 circa all'anno, per Lavoratore, oltre ad oneri contributivi. Per un risparmio collettivo, per la Categoria, di circa 45 milioni (quarantacinque milioni) di euro all'anno, che contribuisce in modo piuttosto rilevante alla sopravvivenza del sistema agenziale italiano.

Il tema che dobbiamo mantenere al centro della nostra attenzione è come e fino a che punto possiamo accettare che una sigla minoritaria come Anapa possa compromettere i già delicati equilibri di bilancio delle nostre agenzie, sottoscrivendo ed accettando le pretese dei sindacati confederali che, guarda caso, sono gli stessi che trattano con le Compagnie il CCNL dei dipendenti direzionali.

Dobbiamo anche custodire, difendere ad ogni costo, la piena legittimità del nostro CCNL e con essa la nostra libertà negoziale. Posso assicurarvi che l'Esecutivo uscente, da me presieduto, lo ha fatto con la massima determinazione.

La stessa determinazione che ci ha indotti a sottoporre agli aderenti al Fondo Pensione Agenti professionisti di assicurazione (FONAGE) una lista elettorale con una testa di lista composta dal Presidente nazionale SNA e dai due Vicepresidenti con, a seguire, un elenco di Colleghi di riconosciuto spirito sindacale. Questa strategia, duramente criticata dai soliti noti, è risultata vincente. Il 9 luglio 2020 lo scrutinio del referendum ha certificato un risultato per SNA al di sopra delle nostre migliori aspettative. La lista SNA ha ottenuto 6.928 voti, pari all'85,55% dei voti validi espressi, per cui sono risultati eletti 21 Delegati SNA su 24 (14 in rappresentanza degli aderenti contribuenti e 7 in rappresentanza dei pensionati). La lista ANAPA, ha ottenuto 1.170 voti, pari al 14,45% dei voti validi espressi, per cui sono risultati eletti 3 suoi Delegati (2 in rappresentanza degli aderenti contribuenti e 1 in rappresentanza dei pensionati).

I Delegati SNA sono passati dunque da 17 a 21 e quelli Anapa da 7 a 3. Dopo l'avvenuta elezione, Claudio Demozzi, Elena Dragoni e Corrado Di Marino hanno rinunciato all'incarico, permettendo così il "ripescaggio" dei Colleghi risultati primi dei non eletti, come previsto fin dall'inizio.

Il risultato del referendum FONAGE, come appare evidente, è importante anche sotto l'aspetto della rappresentatività. Con quasi il 90% delle preferenze, il Sindacato Nazionale Agenti risulta infatti l'Organizzazione ampiamente maggioritaria del settore. A maggior ragione visto che il referendum ha coinvolto più di 23.000 Agenti (attivi e pensionati), indipendentemente dalla loro iscrizione ad una Rappresentanza.

Questo dato, infine, è destinato a caratterizzare le sigle associative degli Agenti per il prossimo quinquennio. Costituisce pertanto un valido strumento di comparazione che viene lasciato in dote al gruppo dirigente di prossimo insediamento, a salvaguardia della nostra capacità negoziale in ogni ambito.

Sul fronte istituzionale, le battaglie che abbiamo affrontato e le conquiste duramente ottenute sono per lo più a voi note. Ne citerò una su tutte.

Gli Agenti, in piena emergenza COVID, e dopo che la loro attività è stata inclusa per la prima volta nel novero di quelle considerate essenziali e quindi non soggette all'obbligo di chiusura durante il lockdown, hanno scoperto di essere esclusi dai benefici del Fondo liquidità riservato alle PMI. Nell'elenco dei codici ATECO dei soggetti esclusi dagli interventi pubblici figurava anche quello degli Agenti e dei Brokers.

21

Sebbene qualche parlamentare ritenesse superfluo rettificare la disposizione, dando per scontato che al sostegno delle reti agenziali avrebbero provveduto con tempestività le Compagnie, al termine di un'intensa attività politico-istituzionale siamo riusciti a convincere le forze di Governo della necessità di operare la correzione della norma e di includere gli agenti tra i soggetti beneficiari delle provvidenze pubbliche.

Fondo liquidità, anche il Partito Democratico accoglie la richiesta degli agenti di assicurazione e presenta un emendamento



MILANO - Come noto, gli agenti professionisti di assicurazione non possono al momento usufruire dei benefici previsti dal **Fondo liquidità**, destinato al finanziamento delle imprese in relazione all'emergenza COVID. Infatti, secondo i requisiti attualmente vigenti per l'accesso al fondo di garanzia per Pmi e professionisti, gli agenti di assicurazione, essendo assimilati nel codice Ateco K (attività finanziaria e assicurativa) ai colossi assicurativi rappresentati dalle compagnie, ne risultano esclusi. Gli agenti di assicurazione però non sono diretta espressione delle compagnie e organizzano sul territorio, in forma di micro impresa autonoma, la loro attività di intermediazione di contratti assicurativi e la loro opera consulenziale nei confronti dei clienti. Perché venga garantito anche agli agenti di assicurazione l'accesso al fondo di garanzia che in questa fase di drastica diminuzione degli incassi e quindi dei compensi risulterebbe particolarmente significativo per molte agenzie altrimenti destinate addirittura alla chiusura, i deputati del Partito Democratico **Alessia Rotta, Umberto Buratti e Mario Morgoni** stanno depositando in queste ore un apposito emendamento al testo del Decreto attualmente in fase di conversione alla Camera.

Il Presidente nazionale Sna **Claudio Demozzi** in una nota interna si dice "soddisfatto per l'esito dell'attività di sollecitazione svolta in Parlamento e grato al Partito Democratico per la sensibilità dimostrata verso le esigenze della categoria, in un momento nel quale le imprese stentano a mettersi le mani in tasca per investire sul canale agenziale che ancora oggi intermedia più di tre quarti della distribuzione rami danni in Italia. Sono certo – ha aggiunto Demozzi – che questa anomalia potrà essere corretta al più presto e che gli agenti di assicurazione potranno dunque accedere ai finanziamenti garantiti dallo Stato, dai quali sono stati esclusi fin dalla costituzione del Fondo Pmi". Il Presidente Demozzi ha inoltre speso parole di ringraziamento nei confronti della collega, già senatrice PD, **Laura Puppato** che ha collaborato intensamente per l'ottenimento di questo importante risultato.

Snachannel
La Redazione

Decreto Liquidità, il Movimento 5 Stelle presenta l'emendamento per estendere agli agenti di assicurazione il Fondo Pmi



DA SX. L'ON. SOAVE ALEMANNO E IL SEN. CRISTIANO ANASTASI

MILANO - E' stato depositato ieri (30 aprile, ndr) l'emendamento tanto atteso dagli agenti di assicurazione italiani di modifica alla norma che esclude gli intermediari delle assicurazioni e dei servizi finanziari dai soggetti beneficiari del **"Fondo Liquidità"**. Il Fondo di garanzia Pmi prevede infatti, fin dalla sua costituzione, l'esclusione del codice Ateco "K" che ricomprende le Imprese assicuratrici e le banche, nonché tutti gli "ausiliari" ed intermediari delle stesse.

Per rimediare a detta esclusione si deve ricorrere alla modifica della disposizione di Legge che regola il funzionamento del Fondo. Sna si è subito attivato su ogni fronte per ottenere la correzione e dunque l'inserimento degli agenti tra i soggetti beneficiari del Fondo, intervenendo sia a livello formale che diplomatico-istituzionale. Questa seconda strada ha permesso di incontrare l'interessamento del **Sen. Cristiano Anastasi** e dell'**On. Soave Alemanno**, entrambi del Movimento 5 Stelle, rispettivamente estensore e primo firmatario dell'emendamento depositato, che recepisce le richieste del Sindacato nazionale agenti.

Il Presidente nazionale Sna **Claudio Demozzi** si augura che "l'emendamento abbia l'appoggio del Governo, che sembrerebbe esserci, e possa essere approvato in tempi rapidi. Ringrazio a nome di tutti gli agenti assicurativi italiani - ha affermato Demozzi - il Movimento 5 Stelle e nello specifico il Sen. Cristiano Anastasi e l'On. Soave Alemanno per la sensibilità dimostrata e per essersi interessati al problema con la necessaria urgenza. Si tratta di una proposta in linea con le nostre richieste che estende la garanzia del Fondo centrale di garanzia per le Pmi, in modo puntuale, agli intermediari assicurativi e agli intermediari del credito".

Snachannel - La Redazione

Questa importante battaglia, vinta, è soltanto una delle tante che ci hanno tenuti impegnati quotidianamente e che hanno richiesto 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!

Abbiamo costantemente monitorato la contrattazione aziendale, segnalando ai vertici dei Gruppi Aziendali le varie criticità, ricordando loro quanto sia necessario impedire alle Imprese il rilascio di contratti agenziali o accordi integrativi senza alcun richiamo dell'ANA, o disconoscendo singole disposizioni dell'ANA o modificandone in pejus specifici passaggi (come ad esempio: apponendo proprie condizioni per l'erogazione delle indennità di fine rapporto agenziale, o prevedendo la liberalizzazione automatica del portafoglio con disconoscimento di qualsiasi indennità, o con riconoscimento di indennità in misura ridotta, introducendo patti di fedeltà o di esclusiva che incidono sull'ammontare delle provvigioni, o dei rappels, o delle indennità ANA, riducendo i termini di preavviso per il recesso, aggravando i vincoli e gli obblighi in materia di cauzione, o tenuta del c/c separato agenziale, ecc.).

24

La stretta sinergia tra il vertice SNA ed il Comitato dei Presidenti di GAA, 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 statutari, 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!

Sul fronte "revoche", sempre caldo, l'Esecutivo uscente ha contrastato duramente l'uso strumentale del recesso per giusta causa, che purtroppo continua a caratterizzare l'atteggiamento di alcune Imprese. Abbiamo più volte affrontato l'argomento con le Compagnie e con le Rappresentanze aziendali degli Agenti, anche se spesso l'interesse del singolo agente revocato e la sua urgenza di negoziare un *commodus discessus* con la mandante, rischiano di frenare l'attività di contrasto che il Sindacato vorrebbe mettere in atto in ogni opportuna sede.

Come Categoria, stiamo pagando un altissimo costo in precarietà, in carenza di redditività, in difetto di partnership con imprese sempre meno vocate alla mediazione ed al confronto, che perseguono brutalmente il solo obiettivo dei loro interessi.

Siamo 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 accompagnano la figura dell'Agente scaturita dall'opera centenaria del Sindacato.

Dobbiamo offrire agli Agenti, attuali e futuri, percorsi formativi che insegnino loro 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 di ciascun singolo Iscritto è, anche in questo contesto, indispensabile!

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!

Dobbiamo porci un quesito ponderoso: sono migliori le comode certezze, ambigue e violente, dell'autoritarismo, o le faticose libertà di una relazione contrattuale paritetica?

Abbiamo iniziato una nuova rivoluzione culturale otto 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 il Sindacato conta di proseguire la sua controffensiva e di raggiungere nuovi risultati, non solo normativi, per la Categoria.

Abbiamo proposto e qui riproponiamo l'adozione di una tabella unica nazionale di riferimento per le provvigioni di Mandato, che secondo le nostre valutazioni non potrà essere inferiore alla seguente:

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 esempio di come le nostre aspettative possano trovare riconoscimento per via legislativa.

Analogo Disegno di Legge è stato depositato alla Camera dall'On. Galeazzo Bignami, anche se ad oggi lo stesso non risulta "incardinato". Proseguiamo i tentativi finalizzati a far presentare analoghi provvedimenti, interessando le forze politiche dell'intero arco costituzionale.

Come sapete, in questi ultimi mesi abbiamo approntato alcuni innovativi progetti, finalizzati a mettere a disposizione degli Agenti nuovi strumenti tecnologici "concorrenti" e sostitutivi di quelli delle Compagnie. Con il progetto SNAPAY, quasi ultimato, mettiamo a disposizione delle agenzie la possibilità di incasso diretto dei premi, sul conto agenziale, per via telematica. Il KDA, progetto di informatizzazione di base delle agenzie, sarà presto integrato con strumenti di firma elettronica avanzata e di archiviazione digitale, alternativi a quelli di Compagnia.

26

Abbiamo ipotizzato una Cassa di assistenza, o Fondo di garanzia, per l'assistenza diretta ai Colleghi in gravi difficoltà e per le loro famiglie, che il nuovo gruppo dirigente che scaturirà da questo Congresso vorrà auspicabilmente costituire.

Abbiamo dato il via al progetto SNANET, con l'intento di mettere a disposizione dei Colleghi tutte le opportunità di adozione di modelli agenziali condivisi, come network, consorzi, studi associati, ecc.

Abbiamo altresì predisposto un approfondito studio sulla vendita a distanza agenziale. Il progetto si chiama SNADIRECT. Nei prossimi mesi il Sindacato potrà avvicinare gli Agenti a questo nuovo orizzonte professionale.

Anche quest'anno, come sa bene chi ha partecipato al recente Comitato Centrale che lo ha approvato, il bilancio del Sindacato è risultato florido. Il grado di solidità della nostra Associazione è cresciuto ulteriormente, così come i fondi accantonati per l'attività istituzionale. Il bilancio, che è stato redatto secondo i consueti principi di prudenza, trasparenza e lealtà agli scopi statuari, conferma che continuiamo ad avere i conti a posto, nonostante l'intensissima attività svolta e l'avvenuto rafforzamento della struttura di Via Lanzone.

Colleghi congressisti, lo scorso anno, in occasione del nostro Centenario, vi ho chiesto, così come avevo fatto al Comitato Centrale di Matera, 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.

Ecco, non è la mia presidenza da custodire, da difendere. Non è la mia squadra da tutelare, ma l'unità di intenti, la coesione politica, la linearità sindacale, l'attenzione gestionale che io e la mia squadra abbiamo dimostrato essere possibili. Vi esorto a fare in modo che nessuno riesca più a rallentare questo treno in corsa. Vi sprono ad evitare che il nostro Sindacato possa rivivere la confusione delle lotte intestine, palesi o meno, la debolezza delle correnti e le infauste conseguenze della *mala gestio*.

Questo è stato il mio messaggio politico al Comitato Centrale ed è pure la preghiera con la quale, anche a nome dell'Esecutivo uscente, intendo concludere questo straordinario triennio di presidenza nazionale.

Vi ringrazio per l'attenzione con la quale avete seguito questa relazione ed invio a tutti voi un virtuale e fraterno abbraccio.

27

Claudio Demozzi
Presidente Nazionale