

CONGRESSO NAZIONALE

28 OTTOBRE 2022

RELAZIONE DELL'ESECUTIVO NAZIONALE

*A cura del Presidente nazionale
Claudio Demozzi*

Gentili Colleghe, cari Colleghi,

vi ringrazio per la partecipazione e vi accolgo, anche a nome dell'Esecutivo Nazionale e di tutta la Categoria agenziale, con un affettuoso abbraccio. Tutti gli Agenti italiani, ne sono certo, vi sono grati, ci sono grati perché con la nostra militanza, anche qui oggi, manteniamo vivo lo spirito associativo, sindacale, che da oltre un secolo ci unisce e permette a tutti noi di tutelare, difendere con la dovuta forza e determinazione i diritti degli Agenti, le conquiste ottenute e di presidiare le nostre prerogative professionali. È con questa capacità di aggregazione, con l'unità di intenti che caratterizza oggi, più che in passato, il nostro Sindacato, con la forza d'animo che nessun attacco dei "poteri forti" è ancora riuscito a scalfire, che ci presentiamo ai Colleghi come l'unica vera Rappresentanza degli Agenti.

I nostri Organi interni, con la forza di uno Statuto che si distingue nel panorama delle grandi Associazioni nazionali per trasparenza e democrazia, hanno garantito e continuano a garantire la massima partecipazione e adeguati spazi per il confronto e la discussione. Non fanno più parte del nostro agire quotidiano: le correnti, i personalismi, le presidenze lampo, i comportamenti ostruzionistici e le divisioni politiche, strumentali solo all'indebolimento dell'azione sindacale e a garantire alle nostre controparti la massima libertà d'azione. Ci siamo lasciati alle spalle l'epoca in cui il Sindacato era ostaggio di personaggi sleali e doppiogiochisti, che -nella migliore delle ipotesi per impreparazione o ingenuità- hanno ceduto diritti e libertà in cambio di promesse mai mantenute. Abbiamo le idee chiare e mi auguro che la vostra presenza, qui oggi, serva anche a testimoniare il sostegno unanime della classe dirigente SNA all'attuale linea politico-sindacale della nostra storica Associazione.

Ben ritrovati dunque, con la consapevolezza che l'attuale momento storico e l'attuale stato delle relazioni industriali non permettono la minima distrazione, né la minima concessione!

Finalmente, usciti faticosamente dal periodo emergenziale, possiamo fare il bilancio delle principali conseguenze del lockdown e delle strategie attuate dai grandi gruppi assicurativo-finanziari. Ci chiediamo cosa sarebbe accaduto, se alla guida del Sindacato durante questo periodo drammatico ci fosse stato uno di quei Colleghi che, dalle pagine dei socialnetwork, reclamavano il diritto di chiudere le agenzie, di rimanere a casa come hanno fatto milioni di italiani, visto che, al contrario, noi Agenti di assicurazione, ma anche i nostri dipendenti e collaboratori, abbiamo trovato la forza di tenere aperte le nostre Aziende, e solo così siamo riusciti a difendere la nostra centralità distributiva, a preservare, a conservare il prezioso rapporto diretto con i nostri Clienti. Ed abbiamo potuto tenere in vita le nostre agenzie, anche durante il lockdown, grazie al fatto che i nostri servizi sono stati dichiarati essenziali dal Governo della nazione, che ha accolto parte delle nostre istanze. In quel triste periodo, sarà bene ricordarlo a lungo, solo SNA ci è stato vicino, così come l'Ebisep, l'ente bilaterale collegato al CCNL dei nostri dipendenti, con la fornitura dei presidi sanitari e proseguendo senza interruzioni l'attività propria di un'Associazione che è al servizio non solo degli iscritti, ma dell'intera categoria. La vittoria al TAR contro l'IVASS, sul Provvedimento 97, è giunta in pieno periodo pandemico, ed è stato solo il culmine di tutta una serie di iniziative portate avanti dal Sindacato in questi anni feroci, basta dare un'occhiata a quel diario che è l'Almanacco 2021, trasmesso a tutti gli Agenti insieme alla nostra ormai storica rivista "L'Agente di Assicurazione".

Non ci ha sostenuto l'IVASS, impegnata ad elaborare nuove strategie distruttive -dal nostro punto di vista- come il citato Provvedimento 97, il Preventivatore RCA ed il Mystery shopping, solo per fare alcuni esempi.

Eppure, come noto, la risposta (scritta) dell'allora Viceministro (oggi Ministro) Pichetto Fratin all'interrogazione parlamentare dei sen. Luigi Vitali e Massimo Mallegni (Forza Italia-Udc), riguardante le criticità, più volte denunciate da SNA, delle ultime disposizioni emanate dall'Ivass, faceva ben sperare. In ordine ai provvedimenti Ivass Reg. 45/2020 e Provv. 97/2020 contestati dal Sindacato nazionale agenti e per i quali SNA ha proposto ricorso al TAR del Lazio, i citati Parlamentari hanno evidenziato come tali norme *"in considerazione degli oneri amministrativi e adempimenti burocratici introdotti dagli atti in parola... determinerebbero limitazioni professionali ed ostacoli all'esercizio delle libere collaborazioni tra intermediari"*. Il viceministro, nella sua risposta, ha chiarito che *"all'esito del giudizio di merito... il Tribunale Amministrativo Regionale ha accolto il ricorso dello SNA e, per l'effetto, ha annullato le disposizioni sopra richiamate del provvedimento impugnato"*, aggiungendo che *"... l'Ivass ha comunicato che si adeguerà alla sentenza e riconsidererà la materia per ridurre al minimo gli adempimenti burocratici non strettamente necessari..."*. Il Viceministro ha ribadito cioè che l'Ivass si adeguerà alla sentenza vittoriosa del Sindacato ed interverrà semplificando gli oneri burocratici a carico degli Agenti; almeno questo è ciò che è scritto negli atti parlamentari.

Non ci hanno aiutato nemmeno le *spettabili Mandanti*, durante la pandemia, impegnate ad investire enormi risorse in nuovi sistemi tecnologici, finalizzati per lo più alla disintermediazione agenziale, nel tentativo di appropriarsi altresì dei flussi finanziari, cioè di disintermediare noi Agenti anche nell'incasso dei premi versati dai nostri Clienti. Non dimentichiamo che le Compagnie hanno fatto *orecchie da mercante* quando abbiamo chiesto loro di mettere mano al portafoglio, di elargire alle agenzie un concreto sostegno economico sotto forma di contributo una-tantum. Con un atteggiamento che credo di poter definire scandaloso, l'ANIA -da noi interpellata direttamente con diverse comunicazioni delle quali avete sempre ricevuto copia- ha rinviato la questione alle decisioni delle singole Imprese e le singole Imprese hanno mortificato i loro Gruppi Aziendali Agenti (GAA) inducendoli ad accontentarsi di semplici, quanto gratuite, operazioni di cassa, come la dilazione di sei mesi (o di un anno) nel pagamento delle rate di rivalsa, come l'anticipo (di qualche mese) dei rappels già maturati e come gli anticipi provvigionali che a fine anno sono stati puntualmente recuperati...

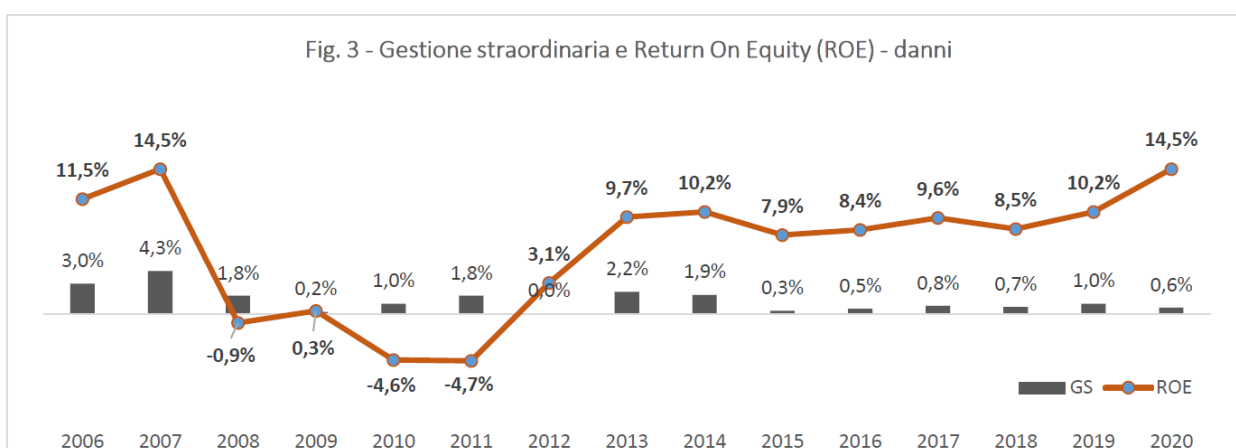
Eppure, i cosiddetti margini di manovra c'erano eccome! L'Ivass ha quantificato in oltre un miliardo e mezzo di euro il sovra-utile che le Imprese assicurative hanno accantonato durante il lockdown, in seguito alla ridotta mobilità degli italiani e quindi alla mancata circolazione dei veicoli assicurati. Questo dato, che secondo alcuni analisti è sottostimato, si riferisce al solo ramo Auto. Effettivamente nell'anno 2020 le Assicurazioni, in Italia, hanno realizzato -ancora una volta- utili record. Nel 2020, ci dice l'ANIA, *"sommando il risultato dell'attività ordinaria e quello dell'attività straordinaria si ottiene il risultato (utile) prima delle imposte, pari a 10,4 miliardi di euro. Se si considera l'effetto della tassazione, pari a 1,8 miliardi, il risultato complessivo del settore evidenzia nel 2020 un utile di 8,6 miliardi, in linea con il 2019: l'utile del settore danni è stato pari a 3,9 miliardi (2,7 miliardi nel 2019); quello relativo al settore vita è stato pari a 4,7*

miliardi (6,0 miliardi nel 2019)". Nell'anno 2021, il risultato di esercizio delle imprese italiane (utile) è stato di 6,7 mld. di euro (dati Ivass).

Secondo la pubblicazione "Ania trends -focus Return On Equity", il ROE rilevato nel 2020 tra le imprese del business assicurativo danni, in Italia, "è stato mediamente pari al 14,5%, in crescita rispetto al 10,2% del 2019. Il miglioramento dell'indicatore di 4,3 punti percentuali rispetto all'anno precedente è dovuto all'effetto combinato di tre fattori: una crescita della redditività della gestione assicurativa che è passata da 0,2% a 3,2% controbilanciata da una riduzione della componente straordinaria (il cui rendimento scende dall'1,0% nel 2019 allo 0,6% nel 2020) e una riduzione dell'imposizione fiscale sugli utili che passa dal 22% al 20%".

Tavola 1 – Redditività settore danni 2006-2020

Ripartizione ROE settore danni	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Tasso di Rendimento degli attivi (ROI)	3,4%	3,6%	0,5%	4,1%	1,6%	-0,1%	2,2%	2,6%	2,8%	2,6%	2,8%	3,3%	2,7%	3,8%	3,8%
Redditività della gestione assicurativa (GA/RTn)	-0,2%	0,3%	-1,9%	-5,5%	-4,4%	-2,5%	-0,3%	1,6%	1,6%	1,7%	0,9%	0,8%	0,9%	0,2%	3,2%
Redditività della gestione straordinaria (GS/PN)	3,0%	4,3%	1,8%	0,2%	1,0%	1,8%	0,0%	2,2%	1,9%	0,3%	0,5%	0,8%	0,7%	1,0%	0,6%
Leva finanziario-assicurativa (L)	2,8	3,2	3,3	3,0	2,8	2,8	2,9	2,7	2,4	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0	1,9
Indicatore dell'imposizione fiscale (T)	25%	28%	60%	-62%	13%	15%	59%	39%	32%	39%	27%	26%	22%	22%	20%
ROE	11,5%	14,5%	-0,9%	0,3%	-4,6%	-4,7%	3,1%	9,7%	10,2%	7,9%	8,4%	9,6%	8,5%	10,2%	14,5%



Negli ultimi dieci anni, il ROE dell'industria assicurativa nel nostro Paese è stato sempre positivo. Come sapete, il Return on Equity (ROE), ottenuto rapportando il risultato dell'esercizio (utile o perdita) al patrimonio netto, è un indice sintetico che consente di esprimere un giudizio complessivo sull'andamento economico di un'impresa e di un segmento di mercato.

Il ROE nel settore Vita ha avuto analogo andamento con punte, come potete vedere, del 17%. La redditività del settore Vita è rimasta sempre positiva e su livelli mediamente superiori al 10%, fatta eccezione per due anni: il 2008 e 2011.

Tavola 2 – Redditività settore vita 2006-2020

Ripartizione ROE settore vita	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Tasso di Rendimento degli attivi (ROI)	3,7%	2,5%	-2,7%	6,6%	3,3%	0,8%	6,1%	4,3%	4,4%	3,1%	3,0%	3,0%	0,4%	4,9%	2,7%
Redditività della gestione assicurativa (GA/RTn)	-3,1%	-2,0%	1,9%	-5,9%	-3,5%	-1,7%	-4,6%	-3,7%	-3,9%	-2,6%	-2,4%	-2,5%	-0,2%	-4,1%	-2,2%
Redditività della gestione straordinaria (GS/PN)	1,3%	2,8%	1,8%	3,2%	1,4%	0,3%	-0,1%	2,7%	1,5%	2,7%	0,2%	0,7%	1,0%	0,7%	2,1%
Leva finanziario-assicurativa (L)	15,3	15,8	15,1	14,4	14,4	13,9	14,2	13,9	14,1	15,8	17,0	18,2	19,1	20,1	20,5
Indicatore dell'imposizione fiscale (T)	19%	14%	39%	26%	24%	26%	35%	35%	26%	23%	25%	21%	-15%	23%	15%
ROE	11,3%	10,7%	-7,8%	15,2%	1,1%	-8,8%	17,3%	9,8%	10,1%	10,8%	10,2%	10,0%	5,6%	16,9%	12,8%

Insomma, quante tabelle ancora dovremo condividere per far constatare, anche ai più scettici, che in piena pandemia le “nostre” Mandanti avrebbero ben potuto permettersi di erogare contributi di supporto, a fondo perduto, ai loro Agenti senza pregiudicare gli ottimi risultati economici che stavano maturando?!

Facciamo un semplice esempio: utile di 10,4 Miliardi. Ipotizziamo di destinare il 10% alle agenzie, una-tantum, come intervento straordinario a fronte di un evento eccezionale, come la pandemia. Significherebbe 1,2 miliardi circa, da destinare a 12 mila agenzie circa, per un contributo una-tantum di 100.000 € ad agenzia. In questa ipotesi, l'utile netto delle “nostre” Mandanti sarebbe passato da 8,6 miliardi a poco meno di 8 miliardi di euro (7,7) tenuto conto della tassazione.

Che sacrificio insostenibile per gli avidi azionisti! Che proposta impronunciabile per i filantropici amministratori delegati, così attenti a sottolineare l'utilità collettiva delle loro Imprese dentro i loro complessi bilanci sociali! Che sogno irrealizzabile per molti Presidenti di Gruppo-Agenti, per coloro che hanno pure ringraziato, per le sopracitate operazioni di cassa, goffamente spacciate per investimenti sulla rete agenziale!

Solamente il Sindacato, cioè solo noi, ha avuto il coraggio di chiedere formalmente, all'ANIA e a ciascuna singola Compagnia, di erogare un contributo una-tantum, del tipo di quello che abbiamo qui ipotizzato. Magari di importo inferiore, ma un vero contributo agli Agenti. Le Compagnie purtroppo, con non poca sfacciataggine, si sono fatte scudo ancora una volta con accordi aziendali preconfezionati, che mentre magnificavano la centralità distributiva degli Agenti, negavano loro ogni sorta di concreto supporto nel momento del bisogno!

Solamente il Sindacato, cioè solo noi, ha il coraggio di continuare a ripetere come un mantra che questo comportamento non ha migliorato l'immagine, già compromessa, delle Compagnie e ha dimostrato, se mai ce ne fosse stato ancora bisogno, a quanto arrivi la cupidigia della quasi totalità dei manager posti al vertice delle "nostre" Mandanti.

Smettiamola di voler credere che il nostro mondo sia migliore di come è! Smettiamola di fare buon viso al cattivo gioco delle Mandanti! Smettiamola di permettere a chiunque di usare i Gruppi Aziendali Agenti per ammorbidire la reazione dei Colleghi, davanti a strategie dissennate e disumane dei vertici delle Imprese! Riportiamo i GAA ed il Comitato GAA, che sono fondamentali, alla loro funzione originaria, prevista dallo Statuto SNA: "contribuire all'azione e alla politica del Sindacato, eseguendone e impegnandosi a far eseguire le delibere con l'attivazione dei GAA, vigilando sull'esecuzione delle stesse da parte di questi ultimi" (art. 18, lett. b). Chiedo a tutti voi, a tutti i Presidenti di Gruppo ed a tutti gli Agenti in generale, di ritrovare l'orgoglio personale e professionale che per oltre un secolo ha accompagnato la Categoria, e con essa il Sindacato, nelle pesanti battaglie che abbiamo dovuto affrontare e che affronteremo per tutelare il presente ed il futuro della nostra figura professionale!

Quando gli interessi delle Imprese divergono da quelli degli Agenti, chi rappresenta questi ultimi deve sempre sapere da quale parte schierarsi, senza se e senza ma! A qualsiasi livello di confronto, in qualsiasi ambito.

Durante la pandemia troppi Agenti hanno accettato supinamente il disinteresse delle Imprese, davanti al nostro grido di sofferenza. Troppi Agenti hanno accettato e stanno accettando, altrettanto supinamente, modalità distributive, imposte dalle Mandanti, che stravolgono le nostre abitudini operative, calpestano la nostra professionalità ed ignorano le esigenze dei nostri clienti. A volte, tutto questo avviene con il silenzio dei GAA, che in qualche occasione, diciamo, è anche complicità.

Così avviene che diritti fondamentali, come il Plurimandato, l'incasso dei premi, la consulenza, l'analisi dei bisogni, la Titolarità del trattamento e la proprietà industriale dei dati dei nostri clienti, vengano messi a repentaglio da Accordi aziendali capestro, sottoscritti da rappresentanti dei Colleghi che nella migliore delle ipotesi peccano di presunzione, superficialità, incompetenza o ingenuità.

Io sono qui a garantire che il Sindacato non permetterà che l'arrendevolezza di taluni Colleghi possa compromettere la linea politica nazionale, pregiudicando quanto da noi faticosamente ottenuto in decenni di lotte sindacali!

Gli Accordi-dati capestro sono uno degli ultimi esempi, in ordine di tempo, dell'ingiustificata arrendevolezza della Categoria, a livello individuale ed aziendale, su tematiche di importanza vitale per il futuro degli Agenti. Sapete bene che mentre SNA faceva fuoco di sbarramento al Tavolo ANIA per il rinnovo dell'ANA 2003, sull'argomento Dati dei clienti, alcuni GAA sottoscrivevano l'ennesimo Accordo in pejus, rafforzando così le posizioni delle Imprese e dell'ANIA. L'Associazione delle Imprese, cogliendo il momento favorevole, formulava quindi il proprio out-out e, davanti al rifiuto del Sindacato di cedere su questo fondamentale punto di confronto, interrompeva la negoziazione.

Per alcuni la fermezza del Sindacato, nell'occasione, sarebbe stata eccessiva. Per altri, fortunatamente la maggioranza, il comportamento della nostra Delegazione al Tavolo ANIA ha dimostrato ancora una volta che non ci facciamo lusingare dalle facili promesse, né dalle inutili speranze che sorgono dalle buone relazioni industriali di facciata. Credo sia il caso di ringraziare la Commissione ANA del Sindacato che, sotto la responsabilità del Vicepresidente Sergio Sterbini, ha saputo mantenere la massima linearità e coerenza, nonostante le forti pressioni frontali e trasversali.

Nonostante il difficile momento storico ed il comportamento delle Imprese assicuratrici, alcune delle quali sempre più proiettate ed impegnate nell'inseguire la chimera della disintermediazione agenziale, la Categoria degli Agenti di assicurazione professionisti continua ad avere le idee chiare, sui punti fondamentali della propria strategia politico sindacale. Il vertice associativo, i quadri dirigenti nazionali e territoriali, i componenti degli Organi statutari e tutti gli Iscritti, sono tenuti a conoscere e praticare tale strategia. Ne va dell'autorevolezza e della credibilità del Sindacato! Ne va del futuro di tutti gli Agenti italiani!

Martedì 13 settembre scorso a Milano, si è svolta una riunione del Comitato dei Presidenti e dei Rappresentanti dei Gruppi Aziendali Agenti (GAA) che ha segnato un cambio di passo nel rapporto sinergico tra lo Sna e i Gruppi aziendali. La relazione introduttiva del Presidente Dario Piana è stata molto chiara nel delineare le problematiche principali che condizionano la vita professionale e imprenditoriale degli Agenti di assicurazione, a partire dall'annosa questione della titolarità e della proprietà industriale dei dati della clientela agenziale. Piana si è soffermato altresì sui nuovi obblighi derivanti dal recente Regolamento Ivass n. 51 (Preventivatore RCA) che rischiano di condizionare negativamente il presente ed il futuro della Categoria. Altrettanto netta la sua esortazione riguardante la "necessità di compattare le forze e di allargare le difese, stabilendo quali siano le cose concrete che, al di là delle dichiarazioni di principio, possono essere fatte per neutralizzare i pericoli corsi dalla categoria".

Numerosi e puntuali gli interventi dei Presidenti di Gruppo, che hanno dimostrato un'ampia unità di vedute e, quello che più conta, di intenti allo scopo di tutelare la Titolarità autonoma nell'utilizzo dei dati e la proprietà dei data base che li contengono, imperniati sull'analisi dei bisogni espressi dalla clientela nella fase precontrattuale. È stata inoltre espressa grande consapevolezza circa i rischi che il rispetto dell'obbligo di utilizzo del Preventivass comporterebbe per tutta la categoria e in particolare per i Plurimandatari, le cui prerogative consulenziali sarebbero gravemente messe in pericolo dalle nuove procedure burocratiche connesse alla preventivazione dei contratti base offerti da ciascuna delle compagnie rappresentate.

Ne è conseguito l'impegno unanime a sostenere ogni azione il Sindacato intenda mettere in atto per salvaguardare i diritti degli Agenti.

La quasi totalità dei Presidenti di Gruppo ha dimostrato di aver inteso come l'unità degli Agenti, in questo particolare momento, sia indispensabile più che mai! La condivisione delle nostre battaglie e della nostra linea politica, da parte (anche) delle Rappresentanze di secondo livello (Gruppi Aziendali Agenti) è essenziale; ci rafforza, consolida le nostre posizioni! Nel corso della riunione dell'Esecutivo Nazionale di venerdì scorso a Milano, con la partecipazione della delegazione del Comitato GAA composta dai Presidenti e Rappresentanti di Gruppo Piana, Palma, Ulivieri, Sacchi, Zio, Piagnarelli, Puppato, la strategia SNA riguardante la proprietà industriale e la Titolarità autonoma del trattamento dei dati dei clienti agenziali è stata ribadita ed approvata, ancora una volta, all'unanimità. Un grande risultato! Mi sento in dovere di ringraziare, per il costruttivo apporto ed il lodevole impegno, il Presidente ed il Vicepresidente del Comitato GAA Dario Piana e Salvatore Palma, nonché tutti coloro che hanno contribuito a vincere questa nuova sfida!

Dobbiamo essere consapevoli che per imprimere una nuova svolta al movimento sindacale, dobbiamo rafforzare il rapporto sinergico con quei vertici dei Gruppi Aziendali che si riconoscono nella nostra strategia. Non c'è dubbio altresì che tutti dobbiamo fare la nostra parte, a cominciare da chi è iscritto al Sindacato ed ha accettato quindi, a prescindere dal ruolo che eventualmente ricopra, l'impegno di rispettare lo Statuto e le direttive impartite dal Sindacato, per il bene dell'intera Categoria agenziale.

Non ci dobbiamo arrendere allo strapotere, spesso mal gestito, delle Imprese! Così come non dobbiamo arrenderci davanti ad una classe dirigente (politica e tecnica) che troppo spesso non riesce a comprendere ed interpretare le reali esigenze del settore e dei consumatori stessi.

Ci sono temi per i quali il Sindacato sta impegnando risorse economiche e personali ingentissime, come i Disegni di legge presentati in Parlamento sulla figura dell'Agente e sul valore erga-omnes dell'A.N.A., i Ricorsi al TAR contro alcuni Regolamenti Ivass, la proprietà e la Titolarità del trattamento dei dati dei clienti, gli esposti all'Antitrust (anche in materia di Accordi aziendali), le segnalazioni al MI.SE. (ad esempio sull'operato delle Società di Mutuo Soccorso ed in merito ad alcuni provvedimenti legislativi che riguardano le nostre Agenzie), gli interventi contro le strategie distributive di alcune Compagnie e nell'ambito della bancassicurazione, la difesa dei diritti fondamentali degli Agenti (come ad es. le indennità ANA), l'informazione costante sui principali avvenimenti che ci riguardano da vicino, il miglioramento dei trattamenti pensionistici del Fondo Pensione Agenti pur nella salvaguardia dell'equilibrio di lungo periodo, e molti altri che si aggiungono all'opera quotidiana di assistenza e tutela dei Colleghi nelle vertenze contro Compagnie, Subagenti e Dipendenti...

Abbiamo inoltre investito e stiamo investendo anche sul consolidamento e sul rilancio della nostra identità morale per prendere le distanze dalla deriva finanziaristica delle imprese e abbiamo intrapreso un fruttuoso percorso con la Confconsumatori, per invertire il paradigma regolamentare fondato sull'inutile ipertrofia

burocratica, definendo un decalogo di regole comportamentali condivise con la rappresentanza dei consumatori e imperniato sul legittimo autogoverno della categoria.

SNA si batte, quotidianamente, su tutti questi fronti grazie soprattutto all'impagabile impegno di alcuni Colleghi, che sacrificano gran parte del loro tempo, del loro lavoro, dei loro affetti e passioni personali, per il bene di tutti.

Allora la domanda sorge spontanea: siamo tutti consapevoli dell'importanza di questi argomenti? Della gravità della situazione? Siamo tutti disposti a lottare per presidiare le conquiste ottenute, per mantenere le posizioni?

Siamo disposti, tutti, ad esporci, se necessario in prima persona, per difendere l'A.N.A. e con esso le nostre salvaguardie che si chiamano per esempio: indennità di fine rapporto, regolazione della rivalsa, penali in caso di cessazione del mandato, versamenti obbligatori delle Compagnie -a nostro favore- nelle Casse di Previdenza e nel Fondo Pensione Agenti?

Troviamo la forza ed il coraggio di rifiutare le clausole capestro nei nostri Mandati ed i trattamenti normativi e provvigionali in pejus?

Riusciamo ad evitare, tutti, di farci coinvolgere da quelle Società di Mutuo Soccorso che, operando per mezzo di agguerrite casalinghe ed intraprendenti dopolavoristi, distribuiscono prodotti di natura para-assicurativa nel settore sanitario, ma ormai anche nel credito e cauzioni, infortuni e CVT, senza essere soggette ad alcuna vigilanza né al Codice delle Assicurazioni? Riusciamo a pretendere che le "nostre" Mandanti non supportino più, in alcun modo, l'attività di questi competitors deregolamentati, che mettono a rischio, tra l'altro, la credibilità di un intero settore nei confronti della clientela, privata di ogni garanzia in tema di solvibilità e trasparenza?

Riusciamo, tutti, a rispondere all'adozione del modello distributivo "multicanale" da parte delle "nostre" Mandanti, che significa Internet, ma anche Poste, banche, comparatori online, concessionari auto, Telepass, Supermercati e distributori accessori, attraverso l'utilizzo della prima arma disponibile, quasi da "minimo sindacale", che si chiama Plurimandato? Esso risponde tra l'altro alla richiesta di miglioramento ed ampliamento dell'offerta che proviene dal mercato, dai nostri clienti. Cosa aspettiamo ad adottarlo in massa?

Già, il Plurimandato. Una conquista storica per la Categoria. Ancora sotto utilizzato, più per pigrizia e scarso spirito imprenditoriale che per altro. A volte l'ostacolo è la piccola dimensione dell'Agenzia, situazione piuttosto diffusa nel nostro Paese. In questi casi sarebbe sufficiente unire le forze, ma parte della Categoria è ancora diffidente ed individualista. Ci lasciamo tuttavia convincere ad accettare le fusioni mono-marca, cioè l'unione di più Agenzie monomandatrici della medesima Impresa. Situazione quest'ultima, nella quale troppo spesso sono emerse debolezze e criticità del modello e nella quale lo strapotere della Compagnia si manifesta in modo prorompente.

Per non parlare dei mega-poli agenziali modello *Allianz 51*, che consegnano la nostra imprenditorialità e la nostra autonomia professionale nelle mani della Compagnia, come una resa senza condizioni.

Di questi temi dobbiamo parlare, anche sul territorio, coinvolgendo al massimo i Colleghi! Dobbiamo chiarire che senza il Sindacato e senza l'impegno, la generosità, l'abnegazione delle donne e degli uomini SNA i nostri diritti finirebbero semplicemente per essere calpestati! Difendere la nostra centralità distributiva, la nostra autonomia, dipende da noi e dal comportamento, nel concreto, di ciascun singolo Agente! Mi aspetto dai Coordinatori Regionali, dai Presidenti provinciali e dalle loro squadre dirigenziali, la messa in atto di azioni che garantiscano in futuro la più grande affluenza alle riunioni assembleari ed agli eventi sul territorio, anche per dare alle nostre controparti un chiaro segnale di unità, condivisione, di forza e determinazione!

Ed una maggiore sinergia con i militanti dei Gruppi Agenti, a cominciare dalle riunioni territoriali, non potrà che giovare alla nostra nuova comune controffensiva.

I componenti dell'Esecutivo Nazionale in carica, che ho l'onore e l'onere di coordinare, sono già precettati allo scopo e, vi garantisco, non lesinano impegno ed energia per svolgere al meglio qualsiasi incarico sia a loro affidato. Vi propongo un caloroso applauso di ringraziamento, per quanto hanno fatto fino ad oggi e continueranno a fare con fede e dedizione, a: Elena Dragoni, Sergio Sterbini, Marcello Bazzano, Paolo Bullegas, Betty Ferraro, Angela Occhipinti, Fabio Luca Occhiuto, Emiliano Ortelli, Sandro Prini, Maurizio Ragni, Gaetano Vicinanza.

I risultati che si ottengono non vengono mai da soli, ma sono il frutto del lavoro di coloro che si impegnano in prima persona, a qualsiasi livello ed in qualunque ambito, per raggiungere gli obiettivi condivisi. Tutti noi qui oggi riuniti, abbiamo una grande responsabilità verso noi stessi: quella di valutare e decidere se ci sentiamo all'altezza, se siamo disposti a correre qualche rischio, ad impiegare una parte considerevole delle nostre energie per contribuire alla causa comune. Ne abbiamo anche un'altra: verso i colleghi, che abbiamo deciso di rappresentare (a qualsiasi livello). Verso i quali abbiamo assunto l'impegno di fare del nostro meglio, anzi di fare il nostro meglio, per la tutela loro e del loro futuro, che poi è anche il nostro.

So che ne siete consapevoli. Sento la vostra vicinanza, la vostra partecipazione. Sento i battiti dei vostri cuori, come spero voi sentiate i miei. Sento il vostro respiro che si fa ansioso sotto il peso di questa grande responsabilità, come voi sentite la mia voce che vibra... Ma non basta che questa energia esplosiva coinvolga noi, membri del Congresso Nazionale. Vi chiedo qualcosa di più grande: un segnale che possa uscire da questa stanza, come una vera esplosione di rabbia di una Categoria che è decisa a riprendersi ciò che le spetta, della quale noi dirigenti e militanti SNA siamo avanguardia!

Chiedo al "mio" Congresso Nazionale, a voi che mi avete eletto e sostenuto nei momenti più difficili di questa eccezionale esperienza alla guida degli Agenti italiani, di mandare un messaggio che non ha bisogno

di parole, senza se e senza ma, alla stampa, alla politica, agli osservatori, agli avversari, alle controparti: alziamoci in piedi, gridiamo la forza della nostra fede sindacale con un solo grido: SNA!

Chissà se questo urlo giungerà anche alle orecchie di chi, a breve, dovrà giudicare l'operato dell'Ivass e stabilire se il ricorso al TAR contro il Regolamento 51 debba essere accolto... Chissà se potrà servire a ricordare loro come, secondo l'articolo 191 del Codice delle assicurazioni, i regolamenti adottati dall'Ivass debbano sempre conformarsi al principio di proporzionalità, con il minor sacrificio dei soggetti destinatari, tenendo conto anche delle esigenze di competitività e sviluppo dell'attività degli intermediari assicurativi. Chissà se questo urlo aiuterà la classe politica, la nuova classe politica, a rendersi conto di come purtroppo si stia assistendo ad una pesante burocratizzazione dell'attività degli Agenti, fondata evidentemente su un insufficiente livello di fiducia da parte dell'Istituto di Vigilanza nei confronti di tale Categoria e su un'esasperazione dell'aspetto formalistico, cioè sulla supremazia della forma sulla sostanza.

Ci auguriamo che l'intervento della buona politica e del Tar del Lazio possano ripristinare un miglior livello di operatività per la categoria degli Agenti assicurativi, colpita ingiustamente da un farraginoso meccanismo regolamentare che ne amplifica oneri e costi di gestione, senza alcun tangibile vantaggio per gli utenti. Nell'attesa, naturalmente, che l'Autorità di Vigilanza ristabilisca un equilibrato e costruttivo rapporto con noi soggetti vigilati, nel rispetto degli scopi statutari dell'Ivass, nonché delle esigenze operative degli Agenti e dei loro Collaboratori.

Speranza che nutriamo altresì nei confronti dell'ANIA: troppo assente, troppo lontana dalla Distribuzione professionale delle polizze e troppo spesso *in altre faccende affaccendata*. ANIA che sembra per nulla preoccupata delle possibili conseguenze sull'industria assicurativa, di una sfrenata bancarizzazione della distribuzione, che rischia di minare alla base la stessa sopravvivenza delle Imprese per come oggi le conosciamo. ANIA che sembra sottovalutare altresì gli effetti, sulla mancata crescita e sulla possibile futura maggiore volatilità dei portafogli, del senso di precarietà che deriva da taluni comportamenti delle Imprese e dalla recente interruzione della trattativa per il rinnovo dell'A.N.A. 2003.

Eppure, quello agenziale rimane il principale canale distributivo in Italia. I dati ANIA al primo semestre 2022 parlano di una quota di mercato, per gli Agenti, sostanzialmente stabile, pur in presenza di una crescita del comparto danni intorno al 6%, che significa un'analogia crescita dei premi raccolti nostro tramite.

Il progetto "compagnie-dirette" e online è fallito, tanto che quasi tutti gli operatori "digitali" e "telefonici" si sono affidati agli Intermediari in carne ed ossa, per non chiudere. E sarebbe opportuno che noi Agenti ripudiassimo le offerte di collaborazione che ci vengono propinate dalle Compagnie-dirette e dalle agenzie direzionali. In genere, gli accordi di collaborazione che queste aziende offrono, non sono di tipo agenziale, cioè non riconoscono la nostra figura professionale e prevedono la rinuncia, da parte nostra, a tutti i diritti derivanti dall'applicazione delle Leggi nonché delle norme dell'Accordo Nazionale Agenti (ANA).

Non solo, dunque, la centralità di noi Agenti non è in discussione, ma proprio perché gli italiani continuano a prediligere la relazione professionale con noi, è nostro dovere riprenderci ciò che ci è stato sottratto nel nome di un *business* digitale, ibrido, iper-tecnologico che non si è realizzato e, almeno per ora, neppure si intravede.

Parliamo di autonomia operativa, personalizzazione contrattuale, libertà commerciale, di tecnologia al servizio delle reali esigenze agenziali e di maggiore remunerazione provvigionale senza la quale ci è inibito qualsiasi investimento sui collaboratori e sulla struttura agenziale.

Questo Esecutivo Nazionale non intende concedere terreno su questi fronti. L'intera Categoria è chiamata a farsi portavoce di queste rivendicazioni. Contiamo sul senso di appartenenza e sullo spirito battagliero dei Presidenti di GAA e di ciascun Collega quadro e dirigente SNA; contiamo su ciascun Iscritto!

Dobbiamo dire ad alta voce quanto poco siano adeguati i sistemi di Compagnia per un'efficiente attività in Agenzia; dobbiamo pretendere l'alimentazione immediata dei gestionali agenziali, attraverso il ritorno-dati o qualsiasi altra procedura informatica, senza condizioni e senza contropartita. Dobbiamo rifiutare qualsiasi Accordo-integrativo e qualsiasi pattuizione che si dilunghi strumentalmente oltre le poche righe che quasi sempre basterebbero per determinare i reciproci diritti ed obblighi, così come dobbiamo rifiutare di sostituirci al personale direzionale nella produzione di documenti, copie, dati ed altro, senza contropartita economica prestabilita.

Per quanto riguarda l'argomento Fondo Pensione Agenti, rinviando all'esposizione del Presidente Francesco Libutti, che ha accolto con entusiasmo l'invito a partecipare ai lavori. Anche in questo ambito, abbiamo ottenuto risultati che secondo qualcuno sarebbero stati irraggiungibili. Ed invece, con la consueta determinazione, prima abbiamo salvato il Fondo, strumento unico per la previdenza complementare di noi Agenti di assicurazione, poi abbiamo dimostrato nei fatti, con i numeri, che il FONAGE è all'altezza dell'importante compito che la Categoria gli ha assegnato, proprio come i Delegati SNA che lo guidano e come i Colleghi SNA che ne compongono l'Assemblea.

Naturalmente li ringraziamo, a partire dai componenti il Consiglio di Amministrazione: Francesco Libutti, Roberto Pisano, Guido Ferrara, per l'impegno profuso e per la coerenza alle direttive del Sindacato, che non è mai venuta meno, soprattutto nei momenti decisivi!

Per quanto attiene all'andamento delle iscrizioni al Sindacato, ecco i numeri. Grazie alla nostra azione sul territorio, alle iniziative messe in atto con la preziosa collaborazione di alcune Sezioni provinciali e di alcuni Coordinatori regionali e alla campagna sul rafforzamento dell'identità sindacale e sull'immagine dell'Agente di assicurazione, ma anche -se non soprattutto a mio parere- alla coerenza politica dell'attuale vertice associativo, il numero degli aderenti al Sindacato è cresciuto e sfiora, finalmente, l'ambizioso traguardo dei diecimila soggetti iscritti paganti!

I grafici che seguono riportano l'andamento degli Iscritti negli ultimi cinque anni, al netto delle cessazioni.

I numeri attestano chiaramente come la Categoria si riconosca sempre più nella strategia politico sindacale SNA e nello specifico in quella dell'attuale Esecutivo Nazionale.

TOTALI ISCRITTI PAGANTI (al netto delle cessazioni)

Totale iscritti

Anno 2017	8578
-----------	------

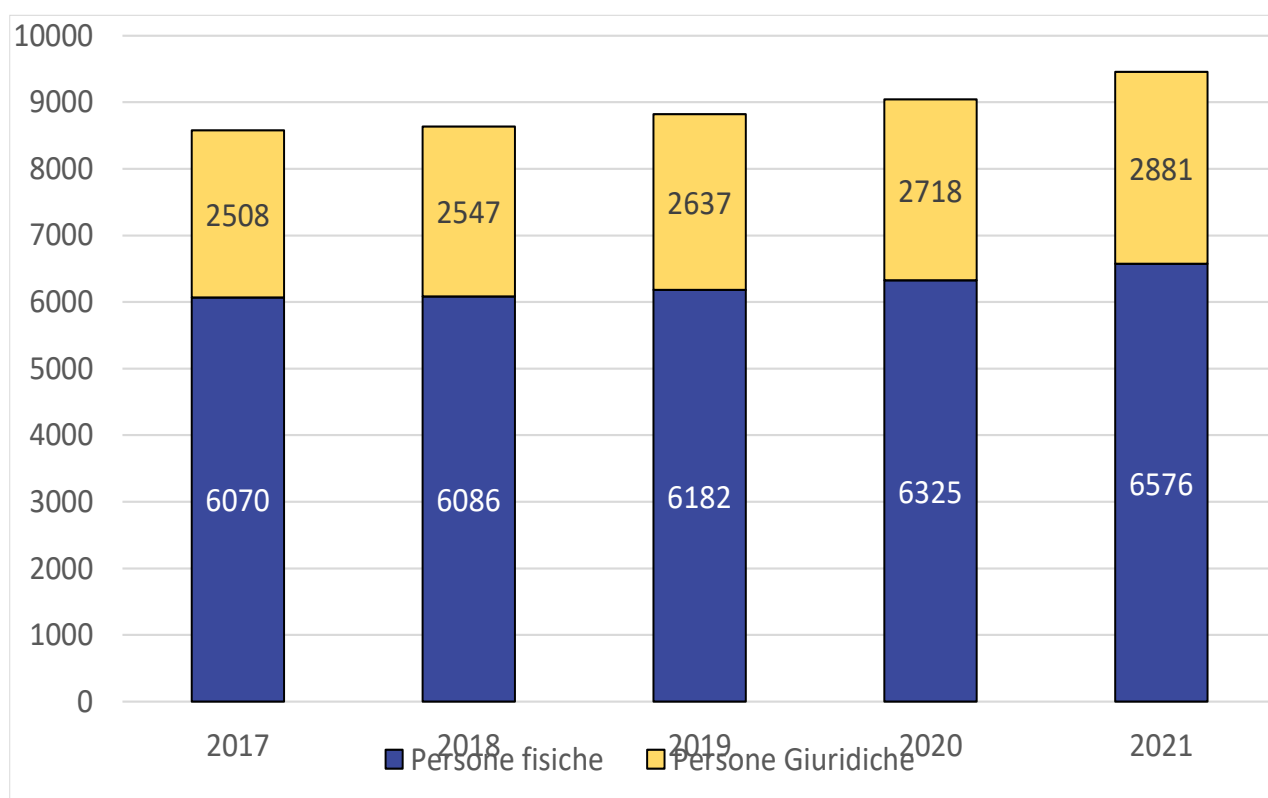
Anno 2018	8633
-----------	------

Anno 2019	8819
-----------	------

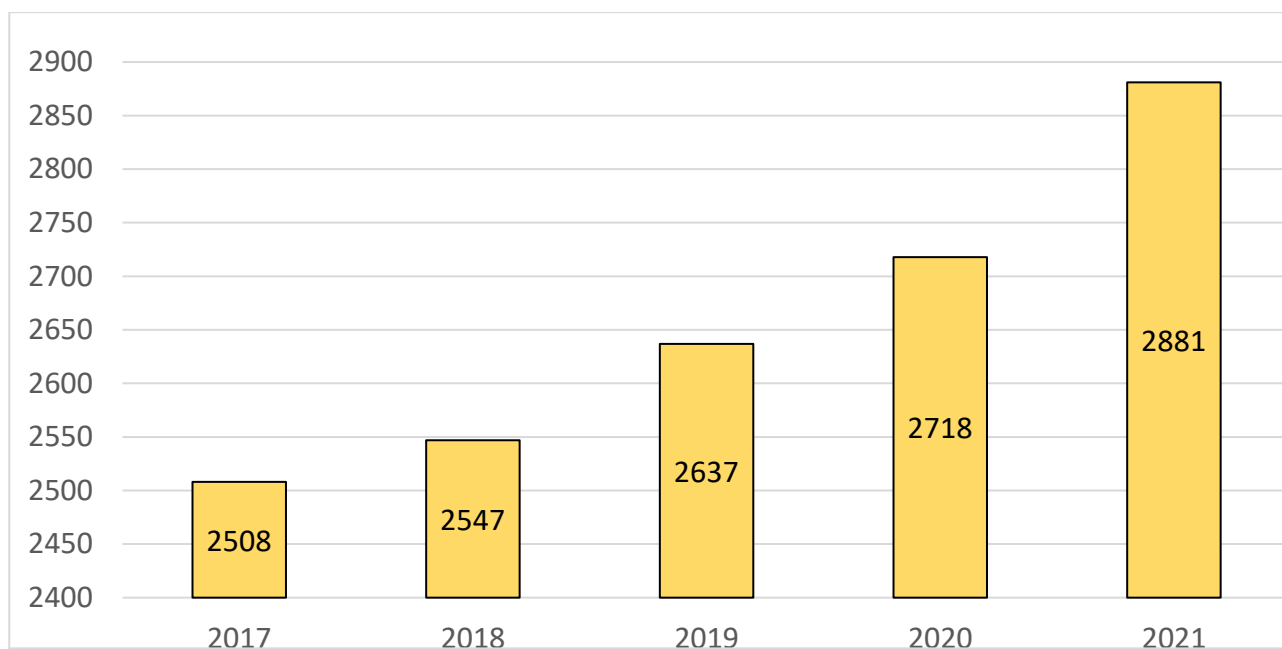
Anno 2020	9043
-----------	------

Anno 2021	9457
-----------	------

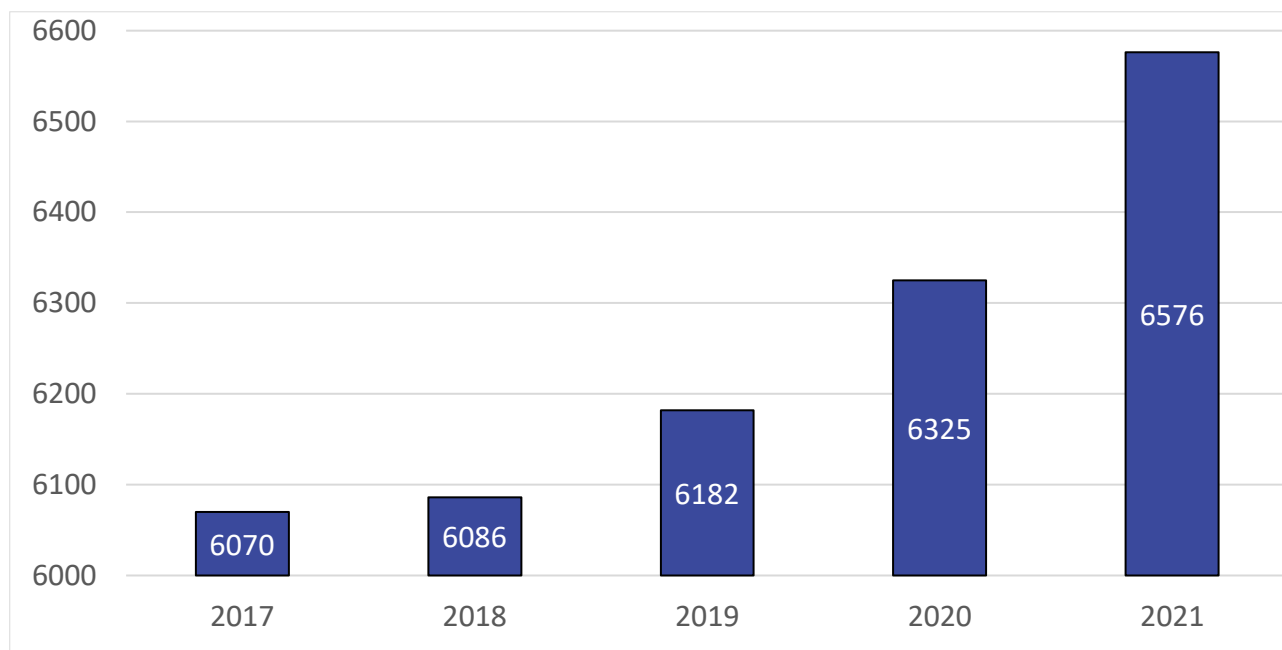
ISCRITTI SNA – (TOTALE) – andamento ultimi cinque anni



ISCRITTI SNA – PERSONE GIURIDICHE



ISCRITTI SNA – PERSONE FISICHE



Permettetemi tre osservazioni al riguardo:

- Il numero delle Agenzie operanti, dati RUI, è di 11.934 per cui l'indice di rappresentatività del nostro Sindacato ha raggiunto una misura mai sperimentata prima d'ora;
- Il numero dei Pensionati non più operativi iscritti al Sindacato è inferiore alle cento unità, per cui chi parla di un'Associazione scollegata dalla realtà degli Agenti in attività farebbe meglio ad informarsi, prima di diffondere notizie infondate;
- Stante il costante decremento dei soggetti iscritti alla Sezione "A" del RUI (Agenti) registrato negli ultimi dieci anni, l'aumento degli aderenti al Sindacato costituisce un unicum nel panorama dell'associazionismo sindacale italiano e costituisce un dato, in netta controtendenza, oggetto di studio da parte di numerosi esperti, che ci caratterizza e ci deve riempire di soddisfazione.

Tipo	Descrizione	Numero	%
1 Mandato	Agenzie con 1 solo mandato	5.032	42%
Mono	Agenzie con + mandati, ma di Compagnie dello stesso gruppo	2.447	21%
Mono + Spec	Agenzie con 1 o + mandati di Compagnie dello stesso gruppo e 1 o + mandati di Compagnie Specialistiche	1.330	11%
Pluri	Agenzie Plurimandatarie (compagnie di + gruppi)	3.125	26%
Totale		11.934	

Chissà che nel prossimo futuro, anche grazie all'instancabile attività della nostra Commissione Formazione, guidata da Marcello Bazzano che ne ha fatto davvero un fiore all'occhiello del Sindacato, questi numeri non possano crescere ulteriormente. La presenza qui, oggi, di tanti giovani neo-Agenti è un segno di speranza, fondamentale per il nostro futuro come Categoria.

A proposito delle Commissioni, vorrei ringraziare tutti i Colleghi che operano nei gruppi di lavoro. Si tratta di centinaia di Agenti che, gratuitamente, contribuiscono con dedizione e  impegno al raggiungimento degli obiettivi e che permettono al Sindacato di *essere sempre sul pezzo*, in prima linea, con punte di eccellenza delle quali dobbiamo tutti essere orgogliosi.

Fin dal Congresso 2020 sosteniamo con forza la necessità di riaprire la contrattazione aziendale sulle tabelle provvigionali di Mandato. Abbiamo proposto e riproponiamo, *repetita iuvant*, l'adozione di una tabella unica nazionale di riferimento, per ispirare la negoziazione e per fungere da obiettivo comune ed ipotizziamo alcune rivendicazioni economiche che potrebbero entrare a pieno titolo nella negoziazione di secondo livello.

Ipotesi di tabella provvigionale minima per i Mandati agenziali

Ramo	Provvigione % su p.imponibile	Aliquota annua ricorrente
RCA	15	SI
CVT	25	SI
R.E. (tutti)	35	SI

Ipotesi contributo unificato di apertura e gestione sinistri

TUTTI I RAMI*	SINISTRI SENZA LESIONI	SINISTRI CON LESIONI
PER OGNI SX APERTO	50 €	65 €
PER OGNI SX APERTO E LIQUIDATO	100 €	200 €

Ipotesi diritti di quietanzamento

TUTTI I TITOLI DA INCASSARE	TUTTI I RAMI DANNI*	VITA
DIRITTO FISSO DI QUIETANZA	5 €	5 €
DIRITTO FISSO SPESE DI INCASSO	1,5 €	1,0 €

Ipotesi rimborso spese di riscatto

RAMO VITA	RISCATTO TOTALE/FINALE	RISCATTO PARZIALE
DIRITTO FISSO RAMI VITA	150 €	100 €
DIRITTO FISSO FONDI PENSIONE	50 €	25 €

Ipotesi diritti per variazioni contrattuali

APPENDICI/VARIAZIONI	TUTTI I RAMI DANNI*	VITA
DIRITTO FISSO CON INCASSO PREMIO	15 €	5 €
DIRITTO FISSO SENZA INCASSO PREMIO	25 €	5 €

Ipotesi diritto fisso polizze tradizionali e digital

TUTTI I RAMI*	POLIZZE PAPERLESS	POLIZZE CARTACEE
DIRITTO FISSO DI EMISSIONE	50 €	20 €

*= compresa RCA

Purtroppo, a tutt'oggi, questo ambito di negoziazione, riservato per definizione ai Gruppi Agenti, rimane un sentiero inesplorato, fatte salve alcune rare eccezioni.

Confermiamo la disponibilità del Sindacato, di questo Esecutivo, ad affiancare e supportare ogni attività che i GAA intendessero mettere in atto in questa direzione. Riteniamo che ridimensionare l'importanza degli elementi variabili e delle incentivazioni nella remunerazione agenziale, riponendo al centro del trattamento economico la Tabella provvigioni di Mandato, adeguatamente aggiornata, costituisca un traguardo certo ambizioso, ma non più procrastinabile.

In questi ultimi dieci anni, pochi hanno fatto affidamento sulla capacità di resilienza degli Agenti. Noi ci abbiamo scommesso e abbiamo vinto! Siamo più forti di prima, perché siamo più informati, più consapevoli. Conosciamo i piani delle Compagnie e sappiamo come difendere le nostre posizioni.

Abbiamo affrontato uno dei periodi peggiori della nostra esistenza, come Categoria, e -come Categoria- siamo sopravvissuti. Siamo oggi più uniti, più battaglieri! Naturalmente, ci accompagna qualche ferita e il dolore per qualche perdita... Ma abbiamo acquisito la conoscenza come risorsa collettiva e la conoscenza è indipendenza, è libertà, è capacità di azione e di reazione! È il momento di riorganizzarci, di passare alla controffensiva!

Mentre al Tavolo per il rinnovo dell'ANA, se mai sarà ripresa la trattativa, pretenderemo rispetto per i diritti fondamentali che costituiscono e definiscono la nostra figura professionale, la contrattazione aziendale non dovrà avere cedimenti ed anzi dovrà rivendicare quei miglioramenti economici e normativi che l'attuale redditività dell'industria assicurativa, cioè delle nostre controparti, rende non più rinviabili. Ciascun singolo Agente, si farà interprete e portavoce di queste nostre rivendicazioni. Il Sindacato sarà sempre pronto ad affiancarlo e tutelarlo qualora questa sua militanza dovesse esporlo a rischi o rappresaglie. Uniti, possiamo farcela!

La solidità patrimoniale ed economica del Sindacato è un'ulteriore garanzia che possiamo offrire alla Categoria. Sapete bene quanta attenzione ripone l'Esecutivo Nazionale nella gestione delle risorse economiche, da quando mi avete chiamato a presiedere il nostro Sindacato. Sapete anche che, grazie ad una *spending review* senza precedenti e all'attenzione quasi maniacale per le singole voci di spesa, siamo riusciti ad accantonare rilevanti risorse.

Queste sono state in parte investite in immobili, con l'acquisto del lato fronte-strada del fabbricato di Via Lanzone, per una somma di poco superiore ai 500 mila euro, ed in parte accantonate nei vari fondi rischi futuri. Questa strategia di lungo periodo, ci permette di assicurarvi -anche oggi- sull'equilibrio economico e finanziario del Sindacato e sul mantenimento di adeguati margini di sicurezza in grado di garantire, al Sindacato Nazionale Agenti, la capacità di affrontare e superare eventuali futuri periodi di crisi (che potrebbero derivare ad esempio da un improvviso calo nelle iscrizioni e nei ricavi in genere, o in un aumento straordinario dei costi).

Mettere e mantenere in sicurezza il Sindacato, significa mettere in sicurezza la nostra figura professionale, il nostro presente ed il nostro futuro! SNA non potrebbe esistere senza gli Agenti, ma sappiamo anche che gli Agenti non esisterebbero, per come oggi siamo orgogliosi di essere, se non ci fosse SNA.

Coloro che hanno cercato di ridimensionare la forza negoziale, politica e sindacale di SNA, attaccando o minacciando i suoi massimi esponenti; coloro che hanno immaginato di riuscire a depotenziarne la spinta propulsiva, semplicemente affiancando a SNA qualche sigla di comodo ai Tavoli di contrattazione; coloro che hanno pensato di poter copiare il modello vincente del Sindacato Nazionale Agenti, facendo ricorso al supporto interessato di qualche grande Compagnia, saranno certo rimasti delusi.

La storia ha inferto loro una dura lezione!

Da questi attacchi, il Sindacato è uscito rafforzato e con esso la Categoria agenziale italiana. E poiché il livello dello scontro non è destinato ad abbassarsi, ma al contrario si alzerà ulteriormente, gli Agenti hanno bisogno di uno SNA ancora più forte e con esso di un Congresso Nazionale, che è l'Organo supremo della più grande Associazione di rappresentanza degli Agenti, volitivo, responsabile, coerente e determinato.

Noi, che siamo il Congresso Nazionale SNA, ciascuno di noi, dobbiamo riconoscerci in questi aggettivi.

Dobbiamo mettere da parte, in questa sede, le simpatie e le antipatie personali, i timori, i malumori, gli antagonismi, per sentirci parte dello schieramento SNA. Consapevoli di costituire l'ultima linea di resistenza. Consapevoli di dover difendere le posizioni, a qualsiasi costo!

Ciascuno di noi, qualche volta si sarà sentito solo, incompreso, oppure avrà avuto l'impressione di affrontare situazioni e avversari troppo al di sopra delle proprie capacità. Io stesso, in più di un'occasione, ho temuto di essere stato tanto coinvolto dalla ferocia della battaglia e dall'ansia di sfondare le linee nemiche, da aver trascurato di dedicare un po' del mio tempo alle persone che mi vogliono bene. Qualcuna di queste persone, non c'è più e l'impossibilità di esprimerle queste parole, insieme a mille altre cose che purtroppo non le ho mai detto, non fa che aggravare in me questo rimorso.

Tuttavia, c'è qualcosa di più grande che ci dà il coraggio e la forza per superare anche questi momenti, di rimanere in piedi e di continuare il cammino lungo il quale abbiamo deciso, consapevolmente, di avventurarci, senza rimorsi né rimpianti.

E questo deve riguardare tutti, a cominciare da chi è qui riunito, oggi, a rappresentare l'intera Categoria.

Sapete cos'è questa risorsa inesauribile? È la certezza di combattere per una causa giusta e di fare tutto quanto è possibile, per svolgere nel migliore dei modi il nostro ruolo.

La mia squadra di Esecutivo ed io ce la mettiamo tutta.

Chiedo pertanto al "mio" Congresso Nazionale di rimanere al nostro fianco, di caricare le nostre armi con la coerenza e lo spirito associativo che ci contraddistinguono.

Chiedo al “mio” Congresso Nazionale di dimostrare nei fatti, con la necessaria unità, dignità e spirito di appartenenza, che il prezioso tempo che noi tutti dedichiamo alla missione SNA, necessariamente sottratto al lavoro ed agli affetti, è bene impiegato; che ne vale la pena, perché contribuisce a costruire un futuro migliore.

Insieme, potremo allora orgogliosamente dire di aver fatto il nostro dovere fino in fondo!

Grazie per l’attenzione.

Claudio Demozzi

Presidente Nazionale