

CONGRESSO NAZIONALE

APRILE 2023

RELAZIONE DELL'ESECUTIVO NAZIONALE

*A cura del Presidente nazionale
Claudio Demozzi*

Care Colleghe e cari Colleghi componenti il Congresso nazionale del Sindacato Nazionale Agenti, porgo a tutti voi un caloroso benvenuto.

Ieri sera uno di voi mi ha chiesto se, al mio quarto Congresso da presidente nazionale uscente, mi sarei ancora emozionato, prendendo la parola e relazionandovi sul punto al quale siamo arrivati, sulle difficoltà che abbiamo incontrato e sui risultati che abbiamo raggiunto. Gli ho risposto immaginando questo momento e sono stato buon profeta: un po' di emozione c'è. C'è nel riprendere la parola: per rivolgermi ancora al mio Sindacato e a tutti quanti voi che rappresentate i quasi diecimila Iscritti SNA; per rivolgermi ancora, vostro tramite, a tutti gli Agenti di assicurazione italiani che nel corso degli anni hanno cercato di seguire quella strada di crescita professionale, di emancipazione, che abbiamo tracciato e continuiamo a costruire per fare in modo che tutti i Colleghi di buona volontà possano oltrepassare il confine della sudditanza economica e psicologica dalle Imprese. La strada che, continuiamo a credere, ci potrà portare verso orizzonti di maggiore autonomia e libertà imprenditoriale, verso una migliore e più efficace espressione delle nostre potenzialità e capacità professionali ed umane.

Vivo questa emozione, non soltanto per un naturale sentimento ma anche perché mi è ben chiaro che se il Presidente nazionale del nostro Sindacato può oggi presenziare ad una trasmissione televisiva, spiegando con fierezza a milioni di italiani quali siano le peculiarità degli Agenti di assicurazione; se può intervenire sui lavori del Legislatore europeo, difendendo con decisione le nostre modalità operative e remunerative; se trova la forza ed il coraggio di ricorrere alle Autorità pubbliche e di contestare pattuizioni aziendali e modalità distributive delle più grandi Compagnie che operano nel nostro Paese, un po' è merito delle caratteristiche personali di chi vi parla, ma in gran parte è frutto dell'impegno, della passione, della dedizione e del sacrificio di tutti coloro -tra noi- che per tanti anni hanno dato tutto, senza chiedere nulla. Se oggi SNA è considerato interlocutore autorevole (e/o controparte credibile e determinata) dall'ANIA, dal BIPAR, dalle Sigle sindacali dei Lavoratori, dalle Associazioni dei Consumatori, dai Gruppi Aziendali Agenti, dall'Ivass, dall'Antitrust, dai vari Ministeri e dal Governo della Nazione; se parlano dai nostri palchi i ministri, i sindaci, i maggiori e più noti esperti del settore, donne e uomini che hanno sulle spalle rilevanti impegni istituzionali, diciamolo con sincerità, ricordiamolo con umiltà ma anche con orgoglio: lo dobbiamo a una lunga e bella storia di impegno politico sindacale nel senso più alto del termine e lo dobbiamo soprattutto all'enorme sforzo culturale, evolutivo, che questa classe dirigente ha impresso al nostro Sindacato, soprattutto negli ultimi dieci anni. Ed è la ragione per la quale avverto il dovere di dire grazie a tutti coloro che tra noi, dirigenti e militanti, in ogni parte d'Italia, in quest'epoca così aspra e difficile, hanno tenuto la schiena dritta ed hanno sempre avuto nel cuore un grande, immenso amore per il nostro Sindacato, per il nostro marchio associativo, per tutti coloro che a qualsiasi livello e in ogni ambito lo rappresentano o lo hanno rappresentato.

Tra questi ultimi, tra coloro cioè che lo hanno rappresentato, ricordo e ringrazio chi, cessato l'incarico, non ha smesso di amare il nostro Sindacato, difendendone le posizioni e

l'immagine, sempre, senza se e senza ma, con tenacia, con onore. Ne citerò uno su tutti, perché lo conosciamo bene e perché recentemente è scomparso: Lucio Modestini. Alcuni colleghi non gli hanno riservato analogo trattamento, arrivando anzi a cercare di screditarne l'immagine attraverso post (sui principali socialnetwork) e dichiarazioni pubbliche davvero sconcertanti, quanto infondate. Tuttavia, Lucio non ha mai smesso di mettersi a disposizione del Sindacato, di sentirsene parte, fino a quella telefonata nel corso della quale mi informava che probabilmente non se la sarebbe sentita più... il giorno prima di concludere il suo percorso terreno.

La forza del Sindacato Nazionale Agenti, la nostra forza come Categoria, è sempre stata in questo rapporto stretto che si è creato nel corso del tempo e che si è consolidato in questi ultimi anni come in ben poche altre fasi storiche, fino a sembrare, all'esterno, unità d'intenti pressoché monolitica. Questo ci ha rafforzati ed ha, a volte, persino intimorito i nostri avversari, le nostre controparti. Lo dobbiamo ricordare, con umiltà senza arroganza, che la fine delle correnti che per decenni hanno dilaniato il Sindacato, l'alto profilo raggiunto dalla dialettica interna, l'efficace funzionamento degli Organi statutari e lo scarso impatto che ha ottenuto lo sparuto gruppo di oppositori a prescindere, che per qualche anno ha cercato di danneggiare l'immagine pubblica di SNA, del nostro Ente Bilaterale EBISEP, della nostra società di servizi SNAS Srl, sono risultati resi possibili dalla coerenza della linea politica di chi vi parla, ma anche e soprattutto dalla compattezza del fronte che mi sostiene da dieci anni e che costituisce ancora oggi la stragrande maggioranza di questo Congresso Nazionale. Non è retorica, è consapevolezza.

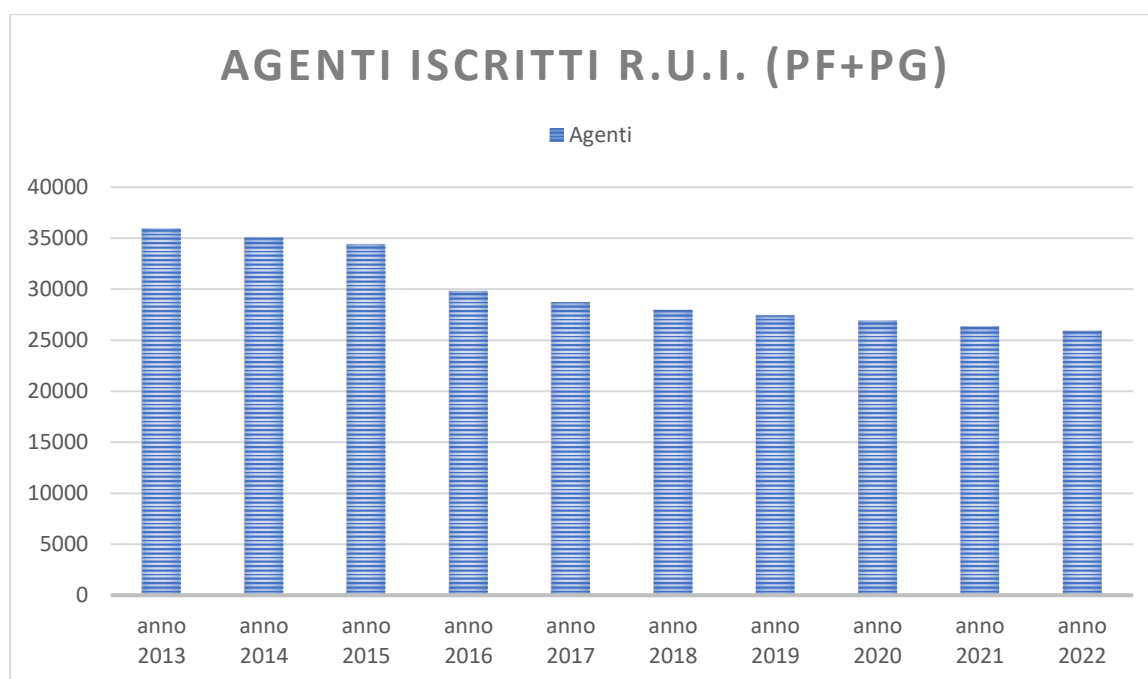
A tutti voi, che fate parte di questo compatto fronte, a nome mio e dell'intero Esecutivo Nazionale uscente, voglio rendere un -non soltanto doveroso ma sincero- tributo di gratitudine. Mi avete permesso di rendere ancora più grande e forte il nostro Sindacato. Ed il merito, come ho detto, è vostro. Siatene consapevoli, siatene orgogliosi, come lo sono io!

Grande e forte. Così deve essere il nostro Sindacato!

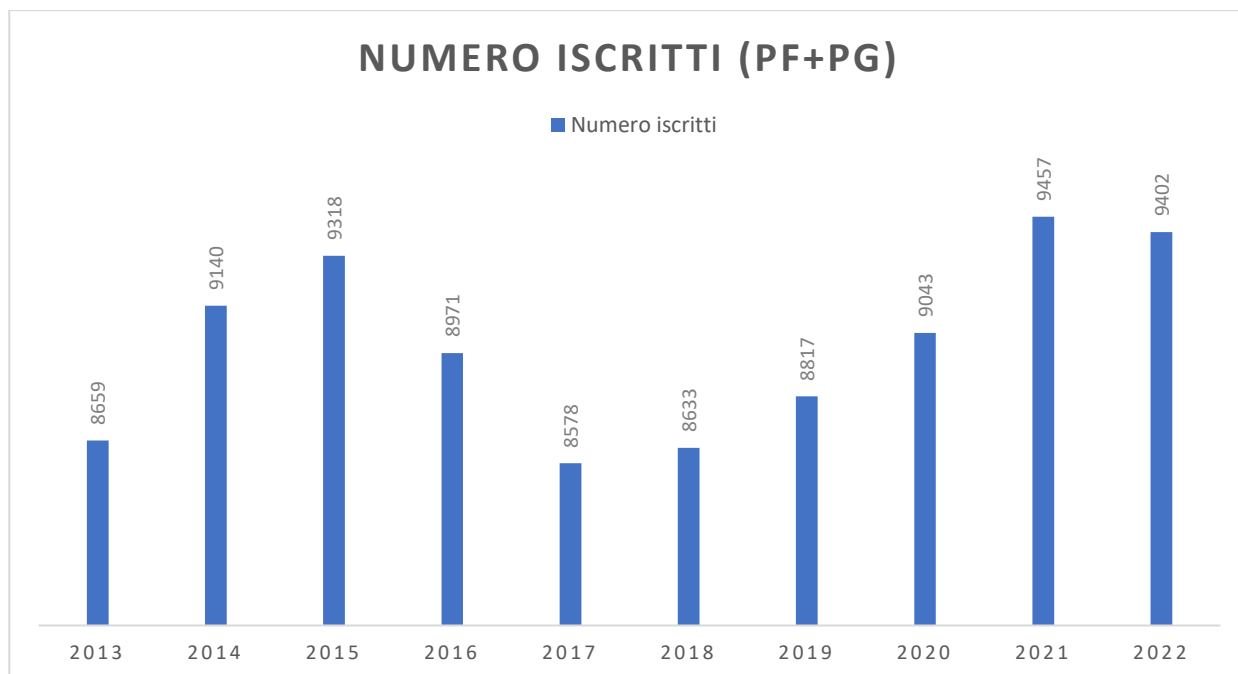
Per misurare la grandezza di una sigla associativa si valuta, di norma, il numero degli iscritti in rapporto al numero degli appartenenti ad una determinata categoria (indice di rappresentatività). E' importante il numero degli Iscritti, in termini assoluti, ma lo è ancora di più quando è rapportato alla base di riferimento. Contrariamente al passato, il trend di costante diminuzione del numero di Agenti iscritti al R.U.I. (persone fisiche e persone giuridiche) ha finalmente registrato un sensibile rallentamento. Quello dei brokers sembra aver addirittura invertito la rotta, con un ritorno alla crescita. Eppure ecco l'andamento negli ultimi 10 anni del numero dei soggetti (persone fisiche e giuridiche) iscritti alla sezione A del R.U.I. (dati Ivass), con evidenza del numero di tali soggetti che risultano iscritti (paganti) al Sindacato Nazionale Agenti. Come potete vedere il record storico di Iscritti SNA, in valore assoluto, è stato raggiunto nel 2021 (9.457 iscritti in regola, paganti), ma il record storico in termini di indice di rappresentatività (numero Iscritti/numero iscritti RUI sez. A) è stato raggiunto al 31 dicembre 2022 (36%).

La forza è invece, tra l'altro, la capacità di attuare le decisioni assunte e la possibilità di assumere tali decisioni con una larga maggioranza, senza gravi spaccature (interne) e senza evidenti prese di distanza da parte della Categoria interessata dalle stesse decisioni. Scorrendo i verbali dei vari Organi collegiali potrete constatare come, almeno negli ultimi cinque anni, gran parte delle decisioni più importanti siano state assunte all'unanimità, o quasi come nel caso dell'approvazione del nostro Bilancio che, da alcuni anni, registra tre voti contrari che sono poi sempre gli stessi. Ma non solo. Il praticato di tante e tante Agenzie, su tutto il territorio nazionale, segue le indicazioni SNA e questo, ve lo posso garantire non avendo mai perso il contatto con le realtà lavorative dei Colleghi, più di quanto a volte noi stessi pensiamo.

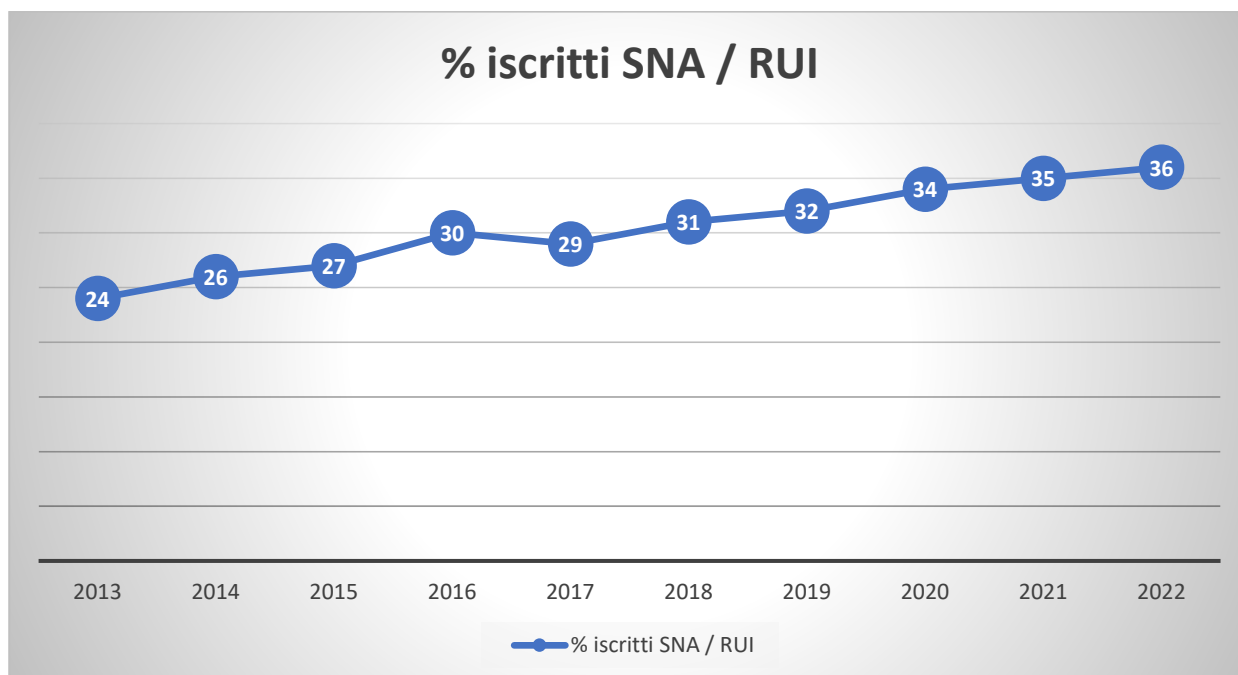
Il nostro è dunque, finalmente, un Sindacato grande, rappresentativo, forte ed autorevole.



Andamento iscritti paganti SNA



Indice di rappresentatività



I numeri ci dicono però anche un'altra verità: che tenere in piedi un'impresa agenziale è sempre più complicato. L'andamento delle assunzioni nel comparto, inferiori alle aspettative, evidenzia il perdurare di una grave crisi di redditività che pregiudica, fino ad impedire, le ambizioni di crescita di molte Agenzie.

Tra le principali ragioni del fenomeno non si può evitare di rimarcare come l'industria assicurativa, cioè gli strateghi delle "nostre" Mandanti, non sia riuscita, almeno negli ultimi dieci anni, ad escogitare strumenti, come ad esempio la messa a catalogo di nuovi prodotti o l'individuazione di nuovi target di clientela, che permettano agli Agenti di sviluppare la loro attività distributiva e consulenziale.

Infatti, l'andamento dei premi incassati negli ultimi dieci anni in Italia, rappresentato nella tabella seguente, lascia poco spazio alle interpretazioni. Nell'anno 2011 si incassavano, nei rami Auto, 20,6 Miliardi di euro, mentre nell'anno 2021 gli incassi sono stati di 15,2 Miliardi di euro. I premi annualmente incassati nel decennio 2011-2021 negli Altri Rami Danni (non-auto), pur registrando una lieve crescita (da 15,6 Mld. nel 2011 a 18,8 Mld. di euro nel 2021), hanno compensato solo parzialmente la perdita registrata nei rami Auto.

Il totale complessivo dei premi incassati, in Italia, nei Rami Danni, che nell'anno 2011 ammontava ad € 36,3 Mld., nell'anno 2021 si è fermato ad € 34,1 Mld. Cioè l'intero mercato nel 2021 ha incassato, nei rami danni, meno di quanto aveva incassato dieci anni prima!

Ne è ovvia conseguenza che il fatturato degli Agenti, cioè il totale delle provvigioni, a parità di quota di mercato non può che essere diminuito, nella medesima proporzione della diminuzione dei premi. Se a questo si aggiunge la lieve perdita di quota di mercato, subita dagli Agenti in questi ultimi dieci anni, che si aggiunge a quella registrata nel decennio precedente, si deve riconoscere che uno dei principali fattori che hanno influito sulla crisi di redditività delle agenzie non può che essere identificato nel ridimensionamento del mercato di riferimento. Ovvero, nella mancata crescita del segmento. Minori incassi significano minori provvigioni.

Le tabelle che seguono riportano i premi lordi contabilizzati nel decennio 2011-2021 e le quote di mercato dei canali distributivi in Italia durante lo stesso periodo di tempo.

La nota positiva potrebbe essere che, rispetto ai principali paesi europei, in Italia vi è ancora un potenziale da sfruttare in termini di copertura assicurativa, principalmente nei rami Danni: l'incidenza dei premi assicurativi totali (Danni e Vita) rispetto al PIL nel 2021 è stata pari al 7,9%. La penetrazione del comparto Vita si attesta al 6,0%, in lieve calo rispetto al 2020. La penetrazione del segmento Danni, invece, si attesta all'1,9%, registrando una lieve flessione rispetto al 2020, mantenendo ancora un significativo *gap* nei confronti dei principali paesi europei. Ma questo ritornello, lo sentiamo ormai da troppi anni...

TAV. 5 - PREMI LORDI CONTABILIZZATI DEL LAVORO DIRETTO ITALIANO
anni 2011 - 2021

importi in migliaia di euro, variazioni annue percentuali, numeri indici

ANNI	Rami Auto	Altri Rami Danni	Totale Rami Danni	Rami Vita	Totale Generale
DATI ASSOLUTI IN MIGLIAIA DI EURO					
2011	20.684.799	15.673.337	36.358.136	73.869.069	110.227.205
2012	20.224.500	15.188.903	35.413.403	69.715.148	105.128.551
2013	18.675.947	15.011.213	33.687.160	85.099.560	118.786.720
2014	17.597.803	15.202.399	32.800.202	110.517.954	143.318.156
2015	16.673.512	15.333.028	32.006.540	114.947.086	146.953.626
2016	16.159.722	15.794.226	31.953.948	102.252.289	134.206.237
2017	16.034.142	16.269.701	32.303.843	98.610.606	130.914.449
2018	16.218.308	16.877.635	33.095.943	102.048.008	135.143.951
2019	16.355.577	17.929.207	34.284.784	106.011.680	140.296.464
2020	15.633.455	17.883.646	33.517.101	101.328.614	134.845.715
2021	15.272.536	18.872.798	34.145.334	105.873.312	140.018.646
VARIAZIONI ANNUE PERCENTUALI					
2012	-2,2	-3,1	-2,6	-5,6	-4,6
2013	-7,7	-1,2	-4,9	22,1	13,0
2014	-5,8	1,3	-2,6	29,9	20,7
2015	-5,3	0,9	-2,4	4,0	2,5
2016	-3,1	3,0	-0,2	-11,0	-8,7
2017	-0,8	3,0	1,1	-3,6	-2,5
2018	1,1	3,7	2,5	3,5	3,2
2019	0,8	6,2	3,6	3,9	3,8
2020	-4,4	-0,3	-2,2	-4,4	-3,9
2021	-2,3	5,5	1,9	4,5	3,8
NUMERI INDICI 2011 = 100					
2012	97,8	96,9	97,4	94,4	95,4
2013	90,3	95,8	92,7	115,2	107,8
2014	85,1	97,0	90,2	149,6	130,0
2015	80,6	97,8	88,0	155,6	133,3
2016	78,1	100,8	87,9	138,4	121,8
2017	77,5	103,8	88,8	133,5	118,8
2018	78,4	107,7	91,0	138,1	122,6
2019	79,1	114,4	94,3	143,5	127,3
2020	75,6	114,1	92,2	137,2	122,3
2021	73,8	120,4	93,9	143,3	127,0

In sintesi, noi Agenti abbiamo conservato la quota di mercato, nei rami Danni, difendendola soprattutto negli ultimi anni. La tabella che segue riporta i dati ufficiali, per canale distributivo.

Canali distributivi rami danni (%)											
	(valori percentuali)										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Canale agenziale	83,7	84,1	83,2	81,7	81,1	79,9	78,9	78,1	77,1	77,5	77,3
Brokers	8,0	7,4	7,6	8,5	8,2	9,2	9,4	9,6	9,2	9,6	9,3
Vendita diretta	4,7	5,2	5,5	5,7	5,8	5,3	5,2	5,7	6,0	6,8	5,2
Sportelli bancari e promotori finanziari	3,6	3,3	3,7	4,1	4,9	5,7	6,4	6,7	7,7	6,1	8,2
Totale Canali	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nel 2021 la quota di mercato rami Danni del canale agenziale è risultata quasi invariata rispetto all'anno precedente, mentre la quota della distribuzione tramite vendita diretta si è ridotta sensibilmente. E' diminuita lievemente la quota di premi raccolti tramite brokers ed è cresciuta la quota di mercato degli sportelli bancari e dei promotori finanziari.

Per completezza esporrò anche la tabella riferita ai rami Vita.

Canali distributivi rami vita (%)											
	(valori percentuali)										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Sportelli bancari e postali	54,7	48,6	59,1	62,0	63,1	62,3	61,0	60,8	60,7	59,0	56,0
Canale agenziale	25,6	26,6	23,0	20,2	19,8	22,1	22,4	22,8	23,8	25,0	24,6
Promotori finanziari	18,3	23,3	16,7	16,8	16,3	14,4	15,3	14,3	13,6	13,9	17,0
Vendita diretta e brokers	1,4	1,5	1,2	1,0	0,8	1,2	1,3	2,2	1,9	2,1	2,4
Totale canali	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Come vedete, nel Vita Banche e Poste la fanno da padrone. La nostra quota di mercato è di poco inferiore ad un quarto degli incassi. Siamo comunque il secondo canale distributivo, prima dei Promotori finanziari e prima dei Brokers. L'attività della vendita diretta nel comparto è per ora pressochè irrilevante.

Da anni sosteniamo che in un momento storico caratterizzato dalla diminuzione dei volumi/premi incassati e dalla contemporanea buona (ottima) redditività per le Imprese, la contrattazione aziendale avrebbe dovuto e dovrebbe concentrarsi sull'aumento delle aliquote provvigionali di Mandato. Fin dal Congresso 2020 sosteniamo con forza la necessità di riaprire la contrattazione aziendale sulle tabelle provvigionali. Abbiamo proposto e riproponiamo 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.

Allo scopo abbiamo prodotto alcuni valori di riferimento, attraverso le tabelle che di seguito riportiamo nuovamente.

CONSULENZA ASSICURATIVA	Onorario (più spese)
Intermediario junior	€ 150 /h + eventuale Iva
Intermediario senior	€ 250 /h + eventuale Iva

CONSULENZA	Onorario (più spese)
Intermediario junior	€ 150 /h + eventuale Iva
Intermediario senior	€ 250 /h + eventuale Iva

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 €

Purtroppo ben pochi Gruppi Aziendali Agenti hanno voluto o potuto instaurare con la rispettiva Compagnia un tavolo di negoziazione su questo essenziale aspetto della nostra vita professionale. Purtroppo ben pochi, di quelli tra noi che militano anche dentro i GAA, si sono fatti portavoce di questa istanza. E' pur vero che molto spesso i Gruppi Agenti possiedono poche armi contro l'indisponibilità, che è anche insensibilità ed arroganza, delle Compagnie. Anzi, alcune grandi Imprese hanno messo in atto precise strategie che limitano l'autonomia operativa delle agenzie, ostacolano la libertà imprenditoriale degli Agenti e ne pregiudicano la redditività, sottoponendoli a tortuosi sistemi incentivanti, tentando altresì di soppiantare -con tali sistemi incentivanti- la base certa (fissa) della nostra remunerazione e cioè la tabella provvigionale di Mandato. Appare evidente che su questo fronte la contrattazione (aziendale) abbia preso una direzione opposta a quella auspicata. Non possiamo più permetterlo!

La condivisione sulla linea politica del Sindacato e la stretta sinergia che da alcuni anni siamo riusciti a mettere in atto con il Comitato dei GAA, dovrebbe permettere a breve di riaprire questo fronte e di mettere in atto precise azioni rivendicative nei confronti delle Mandanti. Allo stesso modo, l'interlocuzione continua tra chi vi parla, l'Esecutivo Nazionale ed il Comitato dei GAA, ha permesso -in questi ultimi anni- di consolidare un maggiore senso di responsabilità ed un forte spirito di appartenenza anche tra quei Presidenti di Gruppo che si trovano maggiormente esposti o sotto pressione dall'Impresa. E' ormai conoscenza comune che questo vertice associativo non rinuncerà mai alla sua ferma opposizione nei confronti di iniziative, delle singole Imprese, che siano pregiudizievoli per gli interessi degli Agenti. Il Sindacato non può, tutti noi non possiamo assecondare in alcun modo Accordi integrativi capestro o negoziazioni aziendali che possano limitare, ridimensionare o mettere in discussione i diritti ottenuti dagli Agenti grazie alla negoziazione collettiva nazionale, o acquisiti per Legge o per via giudiziaria! Non possiamo permettere che la "svista" di qualcuno, la sua ignavia o la sua omertosa complicità possano provocare danni irreparabili per gli Agenti che egli rappresenta e per l'intera Categoria! Questa posizione della mia presidenza e della mia squadra di Esecutivo è nota, anche alle Imprese, ed anche a tutti i Presidenti di GAA. Anzi direi, con un pizzico di soddisfazione, da buona parte di questi ultimi non è solo conosciuta, ma condivisa. Oggi più che mai, l'attenzione del Sindacato deve essere massima. La coesione di tutti noi nel denunciare simili soprusi e nel mettere in atto ogni possibile contromisura, deve essere totale. Non solo a parole!

Come sapete, coerentemente con quanto appena affermato, l'Esecutivo Nazionale uscente non si è limitato ad esporre agli Organi disciplinari i comportamenti palesemente in contrasto con la disciplina sindacale, ma ha segnalato taluni Accordi integrativi alle Autorità preposte. Tra esse, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato. Comprenderete certo cosa significhi tenere fede in questo modo e con questa determinazione all'anzidetta linea politica, sia in termini di esposizione personale, di pericolo di ritorsioni, che di danno da perdita di *chances*.

Ciò nonostante, non è mia intenzione, né può esserlo per chiunque accetti di far parte di un Esecutivo da me presieduto, ammorbidire la posizione! Lasciamo ad altri la "concertazione", con l'ANIA e con le Imprese, nel nome della quale nei decenni passati si sono fatti tanti danni alla Categoria agenziale! Per quanto mi riguarda: siamo e rimarremo prima di tutto un Sindacato di lotta, senza se e senza ma!

Lo abbiamo dimostrato anche al Tavolo ANIA sul rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti Imprese (ANA2003). Lo stato delle relazioni industriali, tra SNA e ANIA, risente evidentemente di un certo immobilismo dell'Associazione delle Imprese sul fronte del rapporto con la storica e maggiormente rappresentativa Associazione sindacale degli Agenti. Forse la capacità delle nuove generazioni di managers aziendali, di interpretare in maniera appropriata il ruolo dell'ANIA e l'importanza delle nostre istanze per garantire un futuro alla distribuzione assicurativa professionale in Italia, appare piuttosto limitata. Non sarà un caso se anche i vertici di FEBAF, l'Associazione di secondo livello alla quale aderiscono ABI e ANIA, hanno dovuto ricorrere all'esperienza di un volto assai noto e "consumato" del settore, come quello di Fabio Cerchiai, per la nomina alla presidenza della Federazione banche assicurazioni e finanza (Febaf). Dallo scorso anno Cerchiai è stato infatti nominato nuovamente presidente della Febaf e stiamo parlando di una persona, classe 1944, che ha già ricoperto questa carica fin dal 2008 e che non è noto soltanto, come si legge su Wikipedia, per i procedimenti giudiziari che lo hanno coinvolto ("Il nome di Fabio Cerchiai è legato a una serie di indagini effettuate dalla Procura della Repubblica, avviate oltre tre anni fa e condotte dal procuratore aggiunto di Torino, Marco Gianoglio, che nel luglio 2018 ne ha notificato l'avviso di chiusura dell'inchiesta, in merito alla ricostruzione della trama degli intrecci dietro alla fusione tra il gruppo assicurativo bolognese Gruppo Unipol, UnipolSai e la famiglia Ligresti -in particolare Fondiaria Sai, Premafin e Milano Assicurazioni"), ma per essere od essere stato, tra l'altro: presidente di Atlantia, dall'aprile del 2010; presidente della Cerved Group S.p.A., dal 2011; presidente del gruppo assicurativo ARCA, dal 2008; presidente di INA Assitalia, fino al 2003; presidente di ANIA, fino al 2011; presidente di UnipolSai, fino all'aprile 2016.

Aggiungiamo pure che alla guida dell'ANIA si trova l'autorevole, influente, potente Maria Bianca Farina, classe 1941, che di presidenze -e di esperienze- ne colleziona un numero impressionante: Presidente ANIA e Fondazione ANIA; Presidente Poste Italiane; Vicepresidente Febaf (Federazione delle banche, delle assicurazioni e della finanza); dal 2020 membro dell'Advisory Board della Scuola di Formazione Politica "Vivere la Comunità"; dal 2019 componente del COMI (Comitato degli Operatori di Mercato e degli Investitori, organo di consulenza della Consob); dal 2019 membro del Consiglio direttivo di Diplomazia e dell'Advisory Board della Biomedical University Foundation; dal 2017 nel Consiglio di Amministrazione dell' "Ospedale Bambino Gesù"; dopo essere stata dal 2016 nel Consiglio di Amministrazione di Save the Children, attualmente è membro dell'Advisory Board della Onlus; nel 2014 è stata nominata (da Papa Francesco) membro del Consiglio Direttivo dell'ASIF (Autorità di Supervisione dell'Informazione Finanziaria e di Vigilanza della Santa Sede), ruolo che ha ricoperto fino al 2022.

Davvero possiamo dare credito a chi sostiene che SNA dovrebbe svecchiarsi, ringiovanire il proprio profilo e soprattutto abbandonare le "logore strategie vetero-sindacali"?! Davvero possiamo considerare superate le vecchie logiche di potere, nel controllo del mercato assicurativo? Possiamo dunque abbandonare le (storiche) posizioni difensive, a tutela dei nostri diritti, per affrontare serenamente le nuove teorie evolutive che ci vengono proposte da una nuova, innovativa classe dirigente delle Imprese, finalmente scevra da pregiudizi e limiti ideologici?

Non credo ci sia bisogno di rispondere alla domanda, evidentemente retorica.

Bene ha fatto il Sindacato, a non mollare sull'art. 7/bis che l'Ania avrebbe preteso di introdurre nel rinnovo ANA e cioè sulla Titolarità autonoma del trattamento dei Dati dei nostri clienti! Bene ha fatto a non lasciare che il "nuovo ANA" sancisse, come avrebbe voluto l'ANIA, la definitiva sconfitta della Categoria sul tema dei Dati! Questa almeno è la mia opinione, che è anche la linea politica che questo Congresso ha sposato tre anni fa e che mi auguro condividerà sempre. Perché, ribadisco ancora una volta, finché avrò la fiducia del Congresso ricorderò sempre a tutti noi che: piuttosto che un cattivo accordo, meglio nessun accordo!

Così come rimandiamo al mittente la proposta di rinnovare l'A.N.A. "a costo zero", cioè senza alcun miglioramento economico per gli Agenti, se non addirittura con affermazioni di principio -come nel caso dei Dati dei clienti- che pregiudichino gli interessi ed il futuro della distribuzione agenziale. Su questa posizione di fermezza, voglio dirlo chiaramente, non possiamo avere tentennamenti e stiamo attenti a chi propone (o, sarebbe meglio dire, ripropone) nuove logiche di "concertazione", di "condivisione di interesse" tra Agenti e Compagnie, pur di giungere in tempi brevi ad un qualsiasi nuovo Accordo Nazionale.

A maggior ragione se teniamo conto degli utili stratosferici delle "nostre" Compagnie:

Allianz, cresce l'utile operativo nel 2022: 14,2 miliardi di euro

In aumento anche l'utile attribuibile agli azionisti, che sale a 6,7 miliardi (+1,9%)

Il gruppo Allianz ha chiuso il 2022 con un **utile operativo di 14,2 miliardi di euro** (in crescita del 5,7% rispetto all'anno precedente), trainato dalle solide performance registrate in entrambi i comparti, sia nel danni sia nel vita. In aumento anche **l'utile attribuibile agli azionisti, che sale a 6,7 miliardi (+1,9%)**.

Axa, utile a 6,7 miliardi nel 2022

Il gruppo conferma i target e lancia un buy-back da 1,1 miliardi di euro

Si ferma a 6,7 miliardi di euro l'**utile netto** del gruppo Axa nel 2022. Il risultato, **in contrazione dell'11%** su base annua, è appesantito principalmente, come spiega una nota stampa, "dal calo del valore di asset e derivati, calcolato al *fair value*, a seguito delle sfavorevoli condizioni di mercato", nonché dalla svalutazione dell'avviamento della joint venture **Reso Garantia** in Russia. Nonostante tutto, il group ceo **Thomas Buberl** (nella foto) si è detto ottimista. "Siamo ben posizionati per raggiungere gli obiettivi chiave del piano *Driving Progress 2023* e ci aspettiamo di superare l'obiettivo di un tasso di crescita composto annuale degli utili per azioni compreso fra 3% e 7% nell'orizzonte di piano", ha commentato il top manager.

Unipol, utile e raccolta in crescita

Il cda ha proposto un dividendo di 0,37 euro per azioni, sopra le previsioni del piano strategico

Tutto in crescita per il gruppo Unipol nel 2022. La società ha comunicato stamattina di aver chiuso l'esercizio con un **utile netto consolidato di 866 milioni di euro**, in rialzo dell'8,8% rispetto al risultato del 2021. Bene anche la situazione patrimoniale, con il patrimonio netto del gruppo a quota 7,7 miliardi di euro e l'indice di solvibilità che si conferma due volte superiore ai minimi regolamentari (201%). Considerando i risultati raggiunti, il cda ha proposto un **dividendo di 0,37 euro per azione**, dato superiore alle previsioni del piano strategico e in crescita del 23% rispetto alla cedola dell'anno precedente.

Zurich nel 2022 ha raggiunto utili record

Si tratta dei risultati più alti dal 2007: utile operativo di gruppo a 6,5 miliardi di dollari. Proposto un dividendo di 24 franchi per azione

Il gruppo Zurich Insurance nel 2022 ha raggiunto gli utili più alti dal 2007. Nel dettaglio, l'utile operativo del gruppo è salito del 12% a 6,5 miliardi di dollari, il più alto dal 2007. Superati tutti gli obiettivi finanziari del ciclo 2020-2022, con l'utile per azione adeguato all'impatto della perdita, nel secondo semestre 2022, sulle cessioni.

L'utile operativo del comparto P&C è salito del 14% a 3,6 miliardi di dollari, con il relativo combined ratio stabile al 94,3% "grazie al continuo miglioramento dei margini commerciali", spiega una nota del gruppo svizzero.

Nel comparto vita, l'utile operativo è cresciuto dell'8% a due miliardi di dollari, "con una minore intensità di capitale dopo la vendita del back book", spiega la compagnia.

GENERALI CHIUDE UN 2022 DA RECORD CON IL MIGLIOR RISULTATO OPERATIVO DI SEMPRE

La performance finanziaria del 2022 di Generali mette a segno ancora una volta un anno da record per il Leone di Trieste. Il gruppo ha infatti raggiunto il...

Risultato operativo da record per Generali nel 2022 a 6,5 miliardi

Il Group Ceo Philippe Donnet ha detto che l'ottimo risultato *"è stato possibile grazie al costante impegno delle nostre persone e a una rete di agenti senza eguali"*.

E dei risultati personali dei loro vertici:

LA STAMPA		Data 29-03-2023 Pagina 25 Foglio 1
 Generali, all'ad Donnet vanno 6,8 milioni di euro il 31,7% in più del 2021		
Ha portato a casa conti record e non gli va male nemmeno in fatto di remunerazione. L'ad delle Generali, Philippe Donnet (foto), nel 2022 ha guadagnato 6,88 milioni di euro, il 31,7% in più dell'anno precedente, mentre i dipendenti – come si legge nella relazione pubblicata in vista dell'assemblea – hanno visto la retribuzione media salire del 10,7% (più dell'inflazione che l'anno scorso è stata in media dell'8,1%). Scendendo più nel dettaglio Donnet ha ricevuto 1,91 milioni in compensi fissi. La parte variabile è di 3,279 milioni di componente monetaria e di 1,691 milioni di componente differita in azioni. Ai 6,8 milioni complessivi si aggiunge il corrispettivo di quasi 240 mila azioni, pari a 3,7 milioni di euro, ricevute nell'ambito del piano speciale di co-investimento approvato nel 2019. Per il 2023 (e per i due anni successivi) cambia il sistema. Nella relazione si specifica che, con il nuovo mandato partito un anno fa, la remunerazione-target è stata rivista a 7 milioni rispetto ai 7,4 milioni che avrebbe ricevuto se Generali avesse mantenuto il precedente trattamento. F.SP. —		

Il Ceo di Zurich Insurance MARIO GRECO ha guadagnato in un anno 9,2 milioni di franchi

Il suo stipendio è aumentato del 4,5% da un anno all'altro. ZURIGO - Mario Greco, CEO del gruppo Zurich Insurance, ha guadagnato 9,2 milioni di franchi nel 2021. Si tratta di un aumento del 4,5% rispetto all'anno precedente (8,8 milioni), mentre nel 2019 ne aveva intascati 9,3. È invece diminuita la retribuzione per l'intera direzione del gigante assicurativo. Il salario di base di Greco è stato di 1,7 milioni, mentre il resto è da attribuire a bonus e prestazioni previdenziali. L'intera direzione del gruppo, composto di quattordici membri, ha raggiunto un totale delle retribuzioni di 47,7 milioni di franchi, in calo dell'1,0% rispetto all'anno precedente. È quanto emerge dal rapporto aziendale pubblicato oggi. Il presidente del consiglio di amministrazione (cda), Michel Liès, ha guadagnato 2,0 milioni, contro gli 1,9 milioni dell'anno precedente. Il compenso totale per il cda è stato di 5,5 milioni, leggermente più elevato dei 5,4 milioni del 2019.

Stipendio **Carlo Cimbri** - Amministratore delegato (AD) - Unipol – Italia - Nato: 1965, Italy

All'anno: 6.410.000,00 €; Al mese: 534.166,67 €;

Alla settimana: 123.269,23 €; **Al giorno: 24.653,85 €** (da: iltuostipendio.it)

Anche il bistrattato ramo Auto, stando ai dati ufficiali, continua a produrre utili alle “nostre” Mandanti. Il risultato complessivo del conto tecnico del comparto auto, pari a 936 milioni di euro, è in utile per il decimo anno consecutivo.

Eppure l'industria assicurativa non appare così impegnata nel contrastare, magari al nostro fianco, le iniziative dell'Ivass e del Legislatore che sembrano volersi frapponere, spesso in maniera scomposta quanto incomprensibile, tra noi ed i nostri clienti nell'erogazione dell'insostituibile servizio informativo, consulenziale e distributivo agenziale. Come nel caso dell'art. 132/bis del C.A.P. e dell'annesso Regolamento Ivass n.51.

Abbiamo rappresentato in ogni sede, ad ogni livello istituzionale, le ragioni per le quali la formulazione delle norme attuative predisposte dall'Istituto di Vigilanza non sarebbe risultata applicabile ed avrebbe compromesso l'operatività degli Agenti. Evidenziando altresì come il Reg. Ivass n. 51 non appaia coerente con quanto espressamente previsto dalla Legge (art. 22 L. 221/2012: “c.13. Anche al fine di incentivare lo sviluppo delle forme di collaborazione di cui ai commi precedenti nei rami assicurativi danni e di fornire impulso alla concorrenza attraverso l'eliminazione di ostacoli di carattere tecnologico, entro centottanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, l'IVASS, di concerto con il Ministero dello sviluppo economico e sentite l'ANIA e le principali associazioni rappresentative degli intermediari assicurativi, dovrà definire specifiche e standard tecnici uniformi ai fini della costituzione e regolazione dell'accesso ad una

piattaforma di interfaccia comune per le attività di consultazione di cui all'articolo 34, comma 1 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, nonché di preventivazione, monitoraggio e valutazione dei contratti di assicurazione contro i danni". -comma così sostituito dall'art. 1, comma 510, legge n. 228 del 2012).

Davanti all'inerzia dell'Ivass e del Ministero competente, ci siamo visti costretti a ricorrere al TAR del Lazio, che ha accolto -purtroppo solo parzialmente- le nostre istanze. L'interpretazione dell'Ivass al nuovo scenario normativo post intervento del TAR, ha peggiorato la situazione, introducendo nuovi dubbi applicativi, nuovi ostacoli operativi che hanno reso nel concreto inapplicabile il Regolamento. In questa situazione, al fine di rivendicare i necessari provvedimenti correttivi, sia a livello legislativo che regolamentare, ed al fine di tutelare la Categoria, abbiamo deliberato lo stato di agitazione e l'astensione dal rispetto degli obblighi connessi al Regolamento 51 dell'Ivass, quale forma di sciopero e disobbedienza civile. A tutti gli Agenti è garantita tutela sindacale. Saremo pronti a muoverci in caso di rappresaglia che riguardi anche uno solo dei nostri Iscritti!

Abbiamo messo in atto e stiamo mettendo in atto tutta una serie di attività che hanno lo scopo di sollecitare interventi correttivi, finanche soppressivi, di queste impraticabili, cervellotiche, disposizioni normative ed in questo possiamo contare sulla solidarietà, concreta, di alcune Associazioni dei Consumatori.

Sul fronte Consumatori infatti, finalmente, siamo riusciti a ricucire uno strappo aperto molti anni fa ed a costruire una preziosa sinergia che lentamente sta dando i primi importanti risultati. SNA ha inseguito per decenni questo traguardo... oggi siamo interlocutori privilegiati delle principali Associazioni consumeristiche e con esse stiamo progettando nuove strade da percorrere, insieme.

Assicurazioni: protocollo SNA-Confconsumatori

Confconsumatori e il sindacato SNA si impegnano per migliorare trasparenza, correttezza e tutela del cittadino in ambito assicurativo

Milano-Parma, 21 dicembre 2020 – Un impegno concreto per contrastare le pratiche scorrette e aumentare trasparenza e consapevolezza in ambito assicurativo. Con questo intento è stato sottoscritto oggi il protocollo d'intesa tra **SNA Sindacato Nazionale Agenti** (visita il [sito](#)) e **Confconsumatori: il sindacato e l'associazione, attraverso la rete di operatori presenti su tutto il territorio nazionale, lavoreranno fianco a fianco, a partire dal 2021**, a una serie di attività, tra cui: campagne informative; formazione; prevenzione e segnalazione di frodi o pratiche scorrette e assistenza e tutela del consumatore. **Il protocollo pone al centro il cittadino**, riconoscendo il suo diritto a un'informazione completa, corretta e adeguata per poter valutare il prodotto assicurativo in piena autonomia, con consapevolezza e fiducia.



Preventivass, anche Confconsumatori chiede un rinvio dell'entrata in vigore del preventivatore obbligatorio Rcauto



Marco Festelli, Presidente nazionale
Confconsumatori

Milano, 20 gennaio 2023

All'Istituto di Vigilanza sulle Assicurazioni
IVASS
Via del Quirinale, 21
00187 ROMA

E, p.c.
Agli Agenti di assicurazione

Oggetto PREVENTIVATORE (Preventivass) art. 132/bis CAP – Reg. n. 51/2022

In merito alle disposizioni dell'art. 132/bis del Codice delle assicurazioni, del Regolamento Ivass n. 51/2022, al chiarimento applicativo Ivass del 4 ottobre 2022, alle Sentenze del TAR Lazio n. 00896/2023 e 00897/2023, che hanno parzialmente accolto i ricorsi del Sindacato Nazionale Agenti e dei Gruppi Aziendali Agenti Zurich e Axa, osserviamo quanto segue.

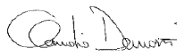
I principi cardine della disciplina in materia di emissione polizze nel ramo RCA restano quelli della trasparenza, corretta e compiuta informazione in favore degli utenti, principi ai quali peraltro gli Intermediari assicurativi sono tenuti già in forza di quanto stabilito dalla vigente disciplina codicistica e regolamentare.

Le modifiche apportate al Regolamento Ivass n. 51 da parte dello stesso Istituto, con il proprio chiarimento applicativo, e gli annullamenti disposti dal TAR Lazio, fanno sì che il Preventivass continui a rappresentare uno strumento di carattere consultivo e meramente orientativo per utenti ed Intermediari, senza che tuttavia possa configurarsi alcun obbligo per gli Agenti assicurativi di raccogliere e conservare dichiarazioni da parte degli utenti, numeri di preventivazione o tracciamento degli stessi.

Ci riserviamo di tornare sul tema, che peraltro è stato oggetto di approfondita valutazione da parte del nostro Centro Studi che ha evidenziato un significativo disallineamento dei risultati del Preventivass rispetto ai quietanzamenti emessi dalle Compagnie, in tutte le Agenzie-campione esaminate.

Cordiali saluti.

Il Presidente nazionale
Cav. dott. Claudio Demozzi





ADESSO BASTA! LA CATEGORIA DICE NO ALLA BUROCRAZIA INUTILE!



**L'ANNULLAMENTO DELL'ARTICOLO 11, COMMA 1,
LETTERA C DEL REGOLAMENTO IVASS N.51,
CONFERMA CHE IL PREVENTIVASS DEVE
CONTINUARE A RAPPRESENTARE UNO
STRUMENTO DI CARATTERE CONSULTIVO E
MERAMENTE ORIENTATIVO PER UTENTI ED
INTERMEDIARI**



**SERVONO MISURE URGENTI! IL SINDACATO
NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE DICHIARA
LO STATO DI AGITAZIONE
AD OLTRANZA!**



Agli Agenti di assicurazione

PREVENTIVATORE OBBLIGATORIO IVASS AGENZIE DI ASSICURAZIONE A RISCHIO PARALISI

Il Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione ha richiesto, come noto, la riforma della norma primaria (Art. 132/bis del CAP) e del Regolamento Ivass n. 51 ("Preventivass") la cui entrata in vigore sarebbe fissata per oggi.

Nell'attesa degli anzidetti interventi normativi, SNA ha richiesto all'Ivass ed al Ministero competente il **rinvio dell'entrata in vigore dell'obbligo in capo agli Agenti di informare i consumatori dell'ammontare dei premi Rc Auto, riferiti al contratto base, di tutte le compagnie rappresentate.**

In assenza di positivo riscontro da parte dell'Istituto di Vigilanza, le Agenzie rischiano la paralisi e conseguentemente SNA ha dichiarato lo stato di agitazione della Categoria, con

SCIOPERO AD OLTRANZA riferito all'applicazione del Regolamento Ivass n. 51.

L'utilizzo del Preventivass, obbligatorio secondo l'Ivass sia in occasione della stipula di un nuovo contratto che ad ogni rinnovo annuale qualora non vi abbia provveduto autonomamente il consumatore, risulta ad oggi concretamente ed oggettivamente impossibile, per una serie di ragioni che SNA ha più volte denunciato e posto all'attenzione delle Autorità competenti.

Dal canto loro alcune Compagnie, che non sono riuscite a concordare con i loro Agenti adeguati strumenti e percorribili percorsi per il corretto ed efficiente adempimento ai nuovi obblighi, hanno diramato circolari dal contenuto perentorio, di tono minaccioso, che impediscono -o cercano di impedire- l'operatività degli Agenti, soprattutto Plurimandatari. In alcuni casi tali circolari prevedono addirittura il ripristino degli obblighi cassati dal TAR Lazio, come la raccolta della dichiarazione scritta, firmata dal cliente, di avvenuta informativa con tanto di numero dei preventivi ottenuti interrogando il Preventivass.

Appare evidente quanto, per gli Agenti e per i loro collaboratori, sia oggi impossibile ottemperare a quanto previsto dal Regolamento Ivass e dalle circolari di alcune Mandanti. Le difficoltà che si presentano sono insormontabili, soprattutto per gli Agenti plurimandatari e non coinvolgono altri Intermediari, come ad esempio i brokers, che ne sono espressamente esentati.

De facto una vera e propria discriminazione, ingiustificata quanto **inaccettabile!**

20123 MILANO VIA LANZONE, 2 - TEL. 02.80.66.131 –
FAX 02.86.78.78 CODICE FISCALE 80053030153
SNA@SNASERVICE.IT WWW.SNASERVICE.IT
FONDATA NEL 1919 - ADERENTE AL B.I.P.A.R.

1



Le conseguenze dell'interpretazione data dall'Ivass all'art. 132/bis del CAP, attraverso il citato Reg. 51, sono insostenibili per il sistema distributivo italiano. E' impensabile che gli Agenti possano estrarre e condividere la pesante mole di dati richiesti da Preventivass per formulare i preventivi obbligatori, nei tempi e nelle forme necessari, così come è inimmaginabile che tali dati possano essere estrapolati singolarmente e digitati manualmente.

E' appena il caso di ricordare come le modifiche apportate ai sistemi informatici da alcune singole Compagnie consentano agli intermediari di adempiere solo parzialmente agli obblighi previsti, esponendoli a responsabilità amministrative e civili causate dall'effettiva (involontaria) impossibilità.

Tutti gli Agenti sono chiamati a contribuire all'azione di protesta messa in atto dal Sindacato, a cominciare dalla raccolta firme (ved. Nostra circolare di ieri) e dallo sciopero riferito all'applicazione (non applicazione) del Regolamento Ivass n. 51!

Siamo pronti a sostenere lo sforzo di ciascuno e ad offrire **tutela sindacale a tutti gli Agenti**, nonché ai Gruppi aziendali Agenti ed ai loro vertici, impegnati nella comune battaglia di libertà ed autonomia professionale!

A disposizione per ogni necessità, grazie per l'attenzione.
Con i migliori saluti.

Milano, 28.2.2023

Claudio Demozzi
Presidente Nazionale



Milano, 1 marzo 2023

**A tutte le Imprese di assicurazioni
operanti in Italia nella R.C.A.**

E, p.c. ANIA Ass.ne Naz. Imprese di ass.ni

E, p.c. IVASS Istituto Vigilanza sulle Ass.ni

E, p.c. MINISTERO DELLE IMPRESE
Ill.mo Sig. Ministro on. Adolfo Urso

E, p.c. MINISTERO DELLE IMPRESE
Stim.mo S.S.S. on Massimo Bitonci

E, p.c. Autorità Garante della Concorrenza e
del Mercato

Vi informiamo che il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione (SNA), la maggiore associazione sindacale degli Agenti in Italia con oltre diecimila iscritti ai quali fanno capo trentamila lavoratori dipendenti ed oltre duecentomila collaboratori autonomi, nella riunione tenutasi a Bologna nella giornata di oggi 1° marzo 2023, con **decisione unanime dell'Esecutivo Nazionale e del Comitato dei Gruppi Aziendali Agenti esteso ai componenti delle Giunte esecutive,**

avendo ripetutamente dichiarato e dimostrato l'impossibilità di adempiere alle disposizioni del Regolamento Ivass n. 51 (applicativo dell'art. 132/bis del Codice delle Ass.ni)

ha deliberato

di respingere il contenuto delle circolari diramate dalle Mandanti aventi ad oggetto le procedure applicative dello stesso.

Si rammenta che in virtù dell'art. 1427 del C.C. "il contraente il cui consenso fu dato per errore, estorto con violenza o carpite con dolo, può chiedere l'annullamento del contratto secondo le disposizioni vigenti", pertanto ogni dichiarazione che sia riconducibile al medesimo articolo espone gli Agenti a conseguenze delle quali non intendono e non possono farsi carico.

Inoltre si rammenta che la sentenza del TAR Lazio ha annullato l'art. 11 lett. C) del Regolamento Ivass n.51, per cui non è accettabile che l'Impresa mandante ripristini obblighi cassati dal Tribunale Amministrativo.

20123 MILANO VIA LANZONE, 2 - TEL. 02.80.66.131 –
FAX 02.86.78.78 CODICE FISCALE 80053030153
SNA@SNASERVICE.IT WWW.SNASERVICE.IT
FONDATA NEL 1919 - ADERENTE AL B.I.P.A.R.

1



Rimane del tutto irrisolto il tema dei Plurimandatari che dovrebbero procedere con interrogazioni singole extra-sistema, chiaramente inattuabili.

Inoltre, nel caso in cui le modalità da voi predisposte prevedano blocchi informatici operativi, si invita la compagnia a rimuoverli con effetto immediato; ogni conseguenza di tali blocchi sull'obbligo a contrarre e sulla qualità del servizio offerto alla clientela, non potrà che gravare esclusivamente sulla Compagnia.

Sul punto alcune Associazioni dei Consumatori hanno già espresso la loro totale vicinanza.

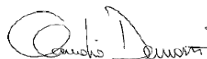
Si ribadisce altresì che l'intera categoria agenziale sta attuando lo sciopero ad oltranza riferito all'applicazione del Regolamento Ivass n. 51, per cui gli Agenti non si atterranno né adempiranno alcuna norma o disposizione attuativa del citato Regolamento.

La presente vale anche quale formale messa in mora ad ogni effetto di Legge e viene formalizzata dal Sindacato Nazionale Agenti con decisione assunta all'unanimità dall'Esecutivo Nazionale e dal Comitato dei Gruppi Aziendali Agenti SNA del quale fanno parte: **AGIT GROUPAMA, AAA ALLIANZ, AUA UNIPOLSAI, GAZ ZURICH, GAAA AMISSIMA, GAA CATTOLICA, GAA ASSIMOCO, GAAV ALLIANZ VIVA, GAPC CATTOLICA, GATE NOBIS, GA-FATA CATTOLICA, GRUPPO AGENTI ITALIANA, GRUPPO AGENTI ITAS, GAMA ALLIANZ, GRUPPO AGENTI REALE MUTUA, GAS SARA, GAIA ITAS, GIA ITALIANA, MAGAP ALLIANZ, UNIT TUA, UAA AXA, UNABIS COFACE, GRUPPO AGENTI SACE, GRUPPO AGENTI EULER HERMES, GAA CARGEAS, GAA ATRADIUS.**

Distinti saluti.

Il Presidente Nazionale

Claudio Demozzi



Mentre accade tutto ciò, l'UE non trova di meglio che mettere in discussione, ancora una volta, le provvigioni sui prodotti finanziari e polizze vita. La battaglia innescata dalla Commissione Ue che vuole vietare le retrocessioni ai collocatori, cioè le commissioni dei prodotti finanziari, è solo all'inizio. Si attendono nelle prossime settimane le linee guida di Bruxelles. In Italia, come noto, prevale il meccanismo di remunerazione a provvigione perché nel Paese sono in minoranza i consulenti indipendenti in senso proprio, che si fanno pagare con parcella direttamente dal cliente, come quando si va dall'avvocato, dal commercialista o dal medico. Il consulente indipendente consiglia i prodotti finanziari da mettere in portafoglio ed emette fattura per questo servizio, ma poi è l'investitore che decide dove e come comprarli, naturalmente anche seguendo il consiglio del consulente. Per ora nel nostro Paese, come in altri, è ben radicato come modello prevalente quello in cui le società di gestione e le Compagnie producono i prodotti finanziari che poi collocano tramite accordi di distribuzione, con banche o reti di consulenti mandatarî/Agenti. Un sistema detto ad architettura chiusa, perché banche e consulenti collocano soltanto i prodotti delle società con le quali collaborano. E da queste ricevono appunto una commissione. In una recente missione organizzata dal BIPAR, a Bruxelles, insieme alle Rappresentanze sindacali degli Agenti francesi, tedeschi e spagnoli, abbiamo difeso la legittimità delle provvigioni, anche perché siamo consapevoli che l'eventuale divieto voluto dall'UE stravolgerebbe i modelli di business italiani.

Secondo l'UE infatti i consumatori europei non beneficerebbero a sufficienza dei vantaggi offerti dai mercati dei capitali. E per quanto riguarda le provvigioni e gli incentivi, Bruxelles afferma che questi possono portare a conflitti di interesse nel momento in cui agli investitori viene consigliato di acquistare prodotti più costosi o che non sempre sono adatti alle loro esigenze. Questo pensiero si va diffondendo e non è detto che un giorno non sia esteso ad altri ambiti della distribuzione assicurativa. E' anche per questa ragione che una speciale Commissione tecnica, diretta da Sandro Prini in armonia con l'Esecutivo Nazionale, ha progettato e realizzato un piano d'azione denominato ANACAI, acronimo di Albo Nazionale Agenti Consulenti Assicurativi Indipendenti.

Si tratta di un nuovo campo d'azione, di una nuova frontiera da conquistare, di un campo aperto sul quale edificare un nuovo ambito operativo, riservato agli Agenti di assicurazione che intendano impegnarsi professionalmente nell'attività di consulenza assicurativa indipendente. Fuori ANA, fuori circolari delle Imprese, fuori Ivass. Parliamo di un ambito nel quale la Categoria dovrà dimostrare di essere in grado di autodeterminarsi, sia sotto il profilo normativo, sia operativo, che formativo e tariffario. Di una nuova strada da percorrere, per chi vuole, parallelamente a quella oramai consolidata che percorriamo ogni giorno e che troppo spesso ci allontana da quel carattere consulenziale che dovrebbe contraddistinguere la nostra professione e per il quale abbiamo scelto di fare gli Agenti di assicurazione. Il progetto ANACAI sta entrando nella fase realizzativa. Siamo a buon punto. Ci crediamo! Ditemi... ci crediamo?

Del resto, l'orizzonte che abbiamo davanti secondo la visione delle grandi Compagnie è destinato a diventare ogni giorno più ristretto. La disintermediazione strisciante, attuata proprio dalle "nostre" Mandanti che -nonostante i risultati assai deludenti- continuano a credere (ed investire) nel sogno di un rapporto diretto, digitale, iper-tecnologico ed iper-connesso tra l'Impresa ed il Cliente, pregiudica le nostre ambizioni di crescita e ridimensiona -o cerca di ridimensionare- la nostra centralità distributiva. Nel corso degli ultimi anni abbiamo avuto ampia dimostrazione della scarsa considerazione che talune Imprese nutrono per noi Agenti. A volte considerati quali "accessori" del portafoglio ceduto, o smembrato, o riformato, addirittura a nostra insaputa.

Anche per questo, è doveroso ribadirlo ancora una volta, il Plurimandato, le libere collaborazioni, la consulenza indipendente, l'autonomia operativa ed imprenditoriale dalle Compagnie, la proprietà della banca dati dei clienti agenziali e la Titolarità autonoma del loro trattamento, l'aumento delle tabelle provvigionali, sono passaggi fondamentali della nostra evoluzione, che questa classe dirigente ha cercato di difendere e di diffondere con ogni mezzo! Non dobbiamo arrenderci ad un futuro diverso, al quale altri stanno lavorando alacremente. Abbiamo le idee chiare su quale debba essere il nostro futuro e sappiamo con certezza che non intendiamo lasciarci trasformare in intermediari tecnologici, privati degli aspetti professionali del nostro lavoro, come la consulenza ed il rapporto umano diretto con i nostri Clienti.



Economia

LA STAMPA

Zurich vende parte del portafoglio vita italiano a GamaLife

TELEBORSA

Zurich Insurance Group (Zurich) ha annunciato oggi che la controllata Zurich Investments Life ha completato la vendita a GamaLife di una parte del proprio portafoglio vita italiano, composto prevalentemente da polizze tradizionali e unit-linked.

L'operazione non modifica gli obblighi contrattuali nei confronti degli assicurati e dei distributori. Zurich continuerà a offrire soluzioni innovative di protezione e unit-linked ai clienti in Italia.

La cessione determina però un aumento di 8 punti percentuali dello Swiss Solvency Test (SST) ratio del Gruppo su base proforma rispetto al 252% dichiarato al 30 settembre 2022.

"Stiamo ridisegnando il nostro modello di business in Italia puntando ad una presenza sempre più capillare sul territorio e su soluzioni di nuova generazione.- spiega Giovanni Giuliani, CEO di Zurich Italia - La nascita di Zurich Bank come anche la cessione di questo portafoglio rappresentano due capitoli fondamentali per raggiungere il nostro obiettivo".

LEGGI ANCHE

09/02/2023
Zurich: utili più alti dal 2007, aumenta cedola a 24 franchi

23/02/2023
Zurich Bank lancia sul mercato i primi tre prodotti di investimento

17/02/2023
Zurich Bank accoglie sette nuovi consulenti nel network di advisory

> Altre notizie

Gara a due sulle polizze Generali

26 Gennaio 2023

GAMA LIFE E ATHORA PRONTE A FARSI AVANTI PER IL PORTAFOGLIO VITA DA 20 MILIARDI

di Anna Messia

Sono Gama Life e Athora le società che stanno studiando con molta attenzione il dossier di vendita di Generali che coinvolge un portafoglio Vita di circa 20 miliardi. In queste settimane, secondo quanto risulta a MF-Milano Finanza, le trattative, affidate ai consulenti di Goldman Sachs, sono andate avanti per valutare eventuali pretendenti: quelli maggiormente interessati sarebbero appunto le due società che, come noto, sono pronte a crescere in Italia. Sia Gama Life (controllata da fondo di private equity Apax) che in Italia nei mesi scorsi ha già rilevato un portafoglio di 7 miliardi di asset da Zurich e che di recente si è rafforzata con l'arrivo del top manager Raffaele Agrusti al timone, sia Athora che nella Penisola ha chiuso l'acquisizione di Amissima Vita, a fine 2022 ribattezzata Athora Italia. Le offerte (quelle non vincolanti) sono attese per la fine di febbraio ma l'assetto dell'operazione è ancora in via di definizione perché la cessione è piuttosto articolata: la dismissione del Vita del Leone riguarderebbe per la prima volta l'Italia e verrebbero, trasferiti prodotti assicurati di diverse compagnie del gruppo di Trieste, da Cattolica -di recente entrata nel perimetro del gruppo- alla compagnia diretta Genertel. In ballo ci sarebbero anche polizze di altri Paesi, in particolare Svizzera, Francia e Germania. Lo scenario che si starebbe delineando sarebbe quello della suddivisione del portafoglio da cedere in tre tranche, con i diversi pretendenti che potranno scegliere il pacchetto di polizze su cui fare l'offerta. Gli acquirenti, quindi, potrebbero essere più di uno e non è escluso che nelle prossime settimane si possano fare avanti altri pretendenti oltre ad Athora e Gama Life. Tra i nomi citati nella partita è spuntato per esempio anche quello di Eicg e a studiare l'operazione potrebbe essere anche il fondo JcFlowers impegnato finora nell'operazione Eurovita, che potrebbe però definitivamente sfumare (si veda altro articolo in pagina). Era stato proprio il gruppo assicurativo di Trieste a inaugurare il mercato delle cessioni di polizze Vita nel 2018, con una maxi operazione che aveva portato alla dismissione in Germania di Generali Leben, ceduta a Viridium. In quel caso l'incasso per il gruppo guidato dal ceo Philippe Donnet era stato di un miliardo, oltre al rimborso di quasi 900 milioni di subordinati e il gruppo aveva dovuto farsi garante, davanti alle autorità di controllo, della futura gestione dei contratti. Il vantaggio di questo tipo di operazioni è soprattutto in termini di risparmio di capitale da accantonare e piace al mercato. Per questo gli analisti di Equita alla notizia di una possibile dismissione, circolata per la prima volta a dicembre, avevano definito la mossa «coerente con la strategia del piano» illustrato dalla società, che punta a cedere vecchi portafogli vita, caratterizzati da minimi garantiti elevati e con significativo peso sul Solvency II. (riproduzione riservata)

Sul fronte delle semplificazioni amministrative, come sapete il Sindacato ha più volte interagito con le forze politiche, con l'Ivass e con il Ministero, anche ricordando come la Legge n. 221/2012 preveda espressamente: *“c.15-bis. Entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, l'IVASS provvede, limitatamente al ramo assicurativo danni, alla definizione di misure di semplificazione delle procedure e degli adempimenti burocratici, con particolare riferimento alla riduzione degli adempimenti cartacei e della modulistica, nei rapporti contrattuali fra le imprese di assicurazione, gli intermediari e la clientela...”* (art. 22, c.15-bis, L. 221/2012).

In seguito ad alcune interrogazioni parlamentari sollecitate dal Sindacato, nello specifico quelle dei sen. Luigi Vitali e Massimo Mallegni, l'allora Viceministro (oggi Ministro) Pichetto Fratin così rispose, anche in forma scritta: "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, ed è questo ciò che qui interessa, che l'Ivass si adeguerà alla sentenza vittoriosa del Sindacato (sul Provv. Ivass n. 97) ed interverrà semplificando gli oneri burocratici a carico degli Agenti. (cfr. atti parlamentari Senato della Repubblica)

Che fine ha fatto questo impegno dell'Istituto di Vigilanza a semplificare la burocrazia che grava sul nostro lavoro? L'Ivass ha mai aggiornato le competenti Commissioni parlamentari, sullo stato di avanzamento di questa opera di semplificazione, obbligatoria per Legge? Non ci risulta. Eppure è la stessa Legge, più volte citata, che prescrive quanto segue: "c.15-ter. L'IVASS, con apposita relazione da presentare alle competenti Commissioni parlamentari entro sei mesi dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto e successivamente con cadenza annuale entro il 30 maggio di ciascun anno, informa sulle misure di semplificazione adottate ai sensi del comma 15-bis e sui risultati conseguiti in relazione a tale attività". (art. 22, c.15-bis, L. 221/2012)

Come è a tutti voi noto, nella formulazione di queste prescrizioni l'attività di chi vi parla e dell'intera classe dirigente SNA è stata intensa. Anche per questo non tolleriamo che simili, importanti, utili disposizioni vengano ignorate, addirittura dalla massima Autorità del settore. Qualcuno ci chiede di abbassare i toni, di dare maggiore spazio alle relazioni diplomatiche con il vertice dell'Ivass. Lo abbiamo fatto, ma l'esito non è stato a noi favorevole. Non si possono tollerare comportamenti omissivi che pregiudicano l'operatività e la capacità di rimanere sul mercato di un'intera Categoria! Di troppa burocrazia si muore!

E se l'Autorità tecnica non si muove, non ci sente, lo faccia la politica. Quella stessa politica dalla quale ci aspettiamo che, finalmente, venga ripreso il "nostro" progetto di Legge sulla figura e sui diritti fondamentali degli Agenti. Ne sono stati presentati ben due, piuttosto simili, uno alla Camera ed uno al Senato. Dopo i primi passi, si sono purtroppo arenati, anche grazie alle pressioni dei noti poteri forti. Ma siamo sul pezzo! Incalziamo la nuova maggioranza di Governo affinché il lavoro diplomatico, politico, tecnico e giuridico svolto, non risulti vano.

Così come abbiamo incalzato, per diversi anni, il Ministero del Lavoro, l'INPS, il CNEL, gli Ispettorati del Lavoro, fornendo ampia documentazione sulla piena legittimità ed efficacia del nostro CCNL, sottoscritto con quella che è forse la più importante Confederazione italiana dei Sindacati autonomi dei lavoratori (CONFSAL). Piena legittimità che è stata ribadita, riconosciuta, attestata da un elevato numero di Sentenze, tutte a noi favorevoli, molte delle quali giunte a conclusione di cause di lavoro che sono state attivate su istigazione o per

iniziativa della Fisac-Cgil. Vi segnalo, al riguardo, che molto spesso il vertice, nazionale o locale, della Fisac (CGIL) era rappresentato, nella circostanza, da Lavoratori dipendenti direzionali e non da nostri Dipendenti, con ciò andando a realizzare un vero e proprio cortocircuito di interessi in gioco e di relative "pressioni".

Per vincere le cause, sono risultati utili i dati ufficiali del CNEL (Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro) che confermano come il nostro CCNL sia quello leader del settore della distribuzione assicurativa agenziale, con un numero di applicazioni (Lavoratori) superiore del 50% a quello "concorrente" firmato da ANAPA con Fisac(Cgil)-Uilca-First(Cisl). Funge inoltre da utile supporto alla difesa della nostra autonomia contrattuale il consolidamento della presenza ed il riconoscimento del ruolo svolto dal nostro Ente bilaterale EBISEP, il cui bilancio -sarà bene ricordarlo- è annualmente revisionato e certificato dal Collegio dei Revisori dei Conti, composto da tre Commercialisti indipendenti, liberi professionisti iscritti al relativo Albo. L'Ebisep è l'antagonista di Enbass, l'ente bilaterale collegato al CCNL Anapa. L'ente, quest'ultimo, che per un certo periodo ha incassato le nostre quote contributive, senza alcuna contro-prestazione, senza alcun servizio erogabile o erogato. L'ente che abbiamo citato in Tribunale a Roma, al quale abbiamo chiesto di rendere conto delle somme versate (forse più di tre milioni di euro) e che non solo non ha risposto, ma che non ha neppure mai fornito il proprio bilancio. L'ente al quale alcuni di noi ancora versano i contributi, solo per "fare un dispetto" all'Ebisep, o per ignoranza, pur applicando il nostro Contratto Collettivo di Lavoro. L'ente che secondo alcuni di noi, costerebbe meno ed erogherebbe più servizi dell'Ebisep. L'Ente che al contrario costa di più ed eroga di meno dell'Ebisep, del quale però gli "Anapini" (iscritti ad Anapa) si vantano orgogliosamente ad ogni occasione pubblica, per cercare di rinforzare la loro precaria posizione negoziale e rappresentativa. Proprio come chi, tra noi, non perde occasione per pubblicare sui social e nelle chat private, che poi private non sono mai, le peggiori critiche, squallidi e subdoli commenti, nel tentativo masochistico di danneggiare l'immagine del nostro Ente bilaterale. Ecco perché negli ultimi anni ho calcato la mano sull'importanza, per SNA e per tutti noi, di preservare l'immagine pubblica non solo del Sindacato, ma anche di tutte le realtà associative ad esso collegate, come Snas e come Ebisep.

Il nostro C.C.N.L. compirà presto i primi dieci anni di vita (2014-2024). Ha rappresentato una svolta rispetto alle logiche negoziali di un tempo ed anche per questo motivo va difeso, va tutelato in ogni sede, a qualsiasi livello. Non esporrò nuovamente i numeri, che conoscete e che trovate nelle mie passate relazioni, ma sapete fin troppo bene quale importanza esso rivesta, per tutti noi, anche sotto l'aspetto economico e dunque per la sopravvivenza di migliaia di Agenzie in grave crisi di redditività. Il nostro attuale CCNL è risultato efficace altresì sotto l'aspetto più delicato e socialmente rilevante: il mantenimento dei livelli occupazionali. Ci eravamo impegnati a fare tutto quanto possibile per mantenerli invariati, per non cedere alla tentazione di ridurre il personale agenziale neppure nei momenti di maggiore sofferenza. Così è stato. I dati ufficiali parlano addirittura di un lieve

miglioramento. Siamo stati all'altezza della situazione ed abbiamo ricambiato la fiducia che è stata riposta nella nostra Associazione con la consueta coerenza, con i fatti!

Tutto è migliorabile. Al momento però i fatti hanno dimostrato che l'intera architettura associativa e negoziale, sulla quale si regge il nostro CCNL, ha superato brillantemente il "collaudo" ed ha respinto i subdoli attacchi che taluni hanno sferrato, non sempre dalle file avversarie. Di questa architettura fa parte anche Assicurmed, il Fondo integrativo del S.S.N. sul cui funzionamento, a quanto risulta ad oggi al Sindacato, non sono state rilevate criticità o disservizi. Ad oggi i reclami sono a zero. La questione che interessa non è, come qualcuno vorrebbe far credere, se il Fondo, ente senza fini di lucro, realizzi o meno degli avanzi di gestione (utili). La questione che ci riguarda è se lo strumento sia legittimo e funzionale alle necessità del nostro CCNL, del nostro settore. Su questo, ci siamo confrontati più volte e recentemente abbiamo affidato uno specifico incarico di approfondimento, ad uno dei maggiori esperti nazionali della materia. Abbiamo altresì intrapreso una serie di confronti con le più importanti Compagnie specializzate, al fine di chiarire e valutare ulteriormente ogni possibile miglioramento del servizio, mantenendo tuttavia focalizzata la nostra attenzione sulle necessità pratiche, economiche, politiche, connesse alla tenuta dell'attuale collaudata architettura contrattuale.

Abbiamo investito e stiamo investendo risorse sul consolidamento e sul rilancio della nostra identità professionale, di Agenti, e su quella negoziale, del Sindacato, anche attraverso selezionati percorsi formativi (SNAFORM costituisce un caso di eccellenza per l'intero settore) e consulenziali (ricorrendo ai massimi esperti dei vari settori nei quali ci impegniamo). Penso che abbiamo preso le distanze, in maniera definitiva, dall'improvvisazione, dal pressapochismo che caratterizzavano in alcuni casi la nostra professione e le azioni del nostro vertice sindacale. Lo abbiamo potuto fare grazie ad uno sforzo culturale che, insieme, abbiamo sostenuto in questi ultimi anni e che ci ha addirittura portato a definire un decalogo di regole comportamentali, condiviso con la rappresentanza dei consumatori e imperniato sul legittimo autogoverno della categoria.

(cfr. <https://www.snaservice.it/sindacato/la-carta-dei-valori>; <https://www.snaservice.it/sindacato/codice-etico-deontologico>)

Siamo riusciti a far percorrere, alla Categoria, un buon tratto di strada lungo quel percorso strategico che vi ho proposto, per la prima volta, dieci anni fa e che si riprometteva di accompagnare gli Agenti nella trasformazione evolutiva: da Intermediari assicurativi a Imprenditori agenziali. Per farlo, abbiamo anche cercato di rafforzare l'immagine della nostra figura professionale, chiarendo all'opinione pubblica quale sia il nostro ruolo e cosa ci differenzi nel vasto panorama della distribuzione assicurativa. Negli ultimi anni abbiamo destinato ingenti risorse in spot televisivi e radiofonici, nonché nella carta stampata, a questo scopo. Come sapete, queste iniziative hanno riscontrato un generale apprezzamento da parte dei Colleghi e sono state giudicate piuttosto efficaci dagli esperti della comunicazione.

Certo anche questa ulteriore iniziativa è stata resa possibile dall'oculata gestione delle finanze del Sindacato, che come ben sapete ha contraddistinto, fin dal primo giorno, la mia presidenza. Oculata gestione e controllo della spesa, che hanno permesso altresì il miglioramento della patrimonializzazione del Sindacato, attraverso l'acquisizione della porzione di immobile che si affaccia su Via Lanzone, dello storico palazzo Visconti, già sede milanese dello SNA (per un valore di circa mezzo milione di euro).

Patrimonializzare, grazie ai sacrifici di tutti noi, un'entità che non ci appartiene, nel senso che non fa parte della nostra sfera privata, è o non è una dimostrazione di amore per il nostro Sindacato? E' o non è la prova che continuiamo a credere nel futuro, nostro, della nostra professione e della nostra grande Associazione di rappresentanza? Come si può non condividere, ed anzi criticare, una simile lungimirante ed opportuna scelta strategica di lungo periodo?!

Oggi il patrimonio e le finanze del Sindacato, insieme al suo aumentato *staff permanent*, rappresentano risorse importanti, per il nostro futuro e per quello di chi verrà dopo di noi. Spetta a tutti noi custodirli e continuare a gestirli con l'attenzione ed il senso di responsabilità di questi ultimi dieci anni, non dimenticatelo!

A proposito di finanze, da ex Presidente provinciale quale sono, comprendo e condivido alcune lamentele che sono giunte al Sindacato, da parte di quelle Sezioni che hanno dovuto mettere mano alle risorse personali del Presidente per poter sostenere la spesa della partecipazione a questo Congresso. Abbiamo già fornito ogni dettaglio sulle ragioni della scelta della *location* e sui problemi che abbiamo incontrato nei tentativi di ridurre leggermente i costi ai partecipanti. Siamo, siete, gente con l'anima, gente con la passione, gente con il desiderio di impegnarsi nelle cose in cui crede. Non fatterete a condividere che comunque è stato giusto dar vita non solo a questo bel Congresso, ma a tutte le Assemblee che hanno preceduto l'evento, da quella della più piccola e remota Sezione provinciale a quella del Comitato dei GAA.

Per compensare, ricambiare tanta generosità sindacale, tanta disponibilità e spirito di partecipazione, nel caso fossi da voi rieleto, mi impegno a sottoporre alla prima riunione dell'Esecutivo Nazionale la proposta di un contributo una-tantum, per ciascuna Sezione provinciale, rapportato al numero dei Delegati presenti oggi ai lavori. Del resto, non sarà solo il modo per dirvi grazie, ma per dimostrare ancora una volta che il Sindacato è di tutti noi e che le sue risorse sono una ricchezza comune.

Ecco perché, potremmo citare altri esempi, il Sindacato non può che essere, come ho già detto molte volte in passato, un'Associazione unitaria, culturalmente plurale, ma unitaria.

Lasciatemi dire che non deve e non può essere un'accozzaglia di correnti, di movimenti di maggioranza e di opposizione. Deve continuare ad essere una Rappresentanza in cui certi valori sono il lievito, sono il valore aggiunto, sono l'elemento che è capace di produrre una

sintesi politica e di far fare un salto in avanti alla capacità del Sindacato, non soltanto di immaginare il futuro degli Agenti, ma di costruirlo. Un contenitore ampio, inclusivo, aperto, ma certamente unitario. Unitario, che non significa "a pensiero unico". Unitario, con pluralità di opinioni che però trovano sempre la sintesi unitaria attraverso le regole della democrazia, che sono garantite dal nostro Statuto.

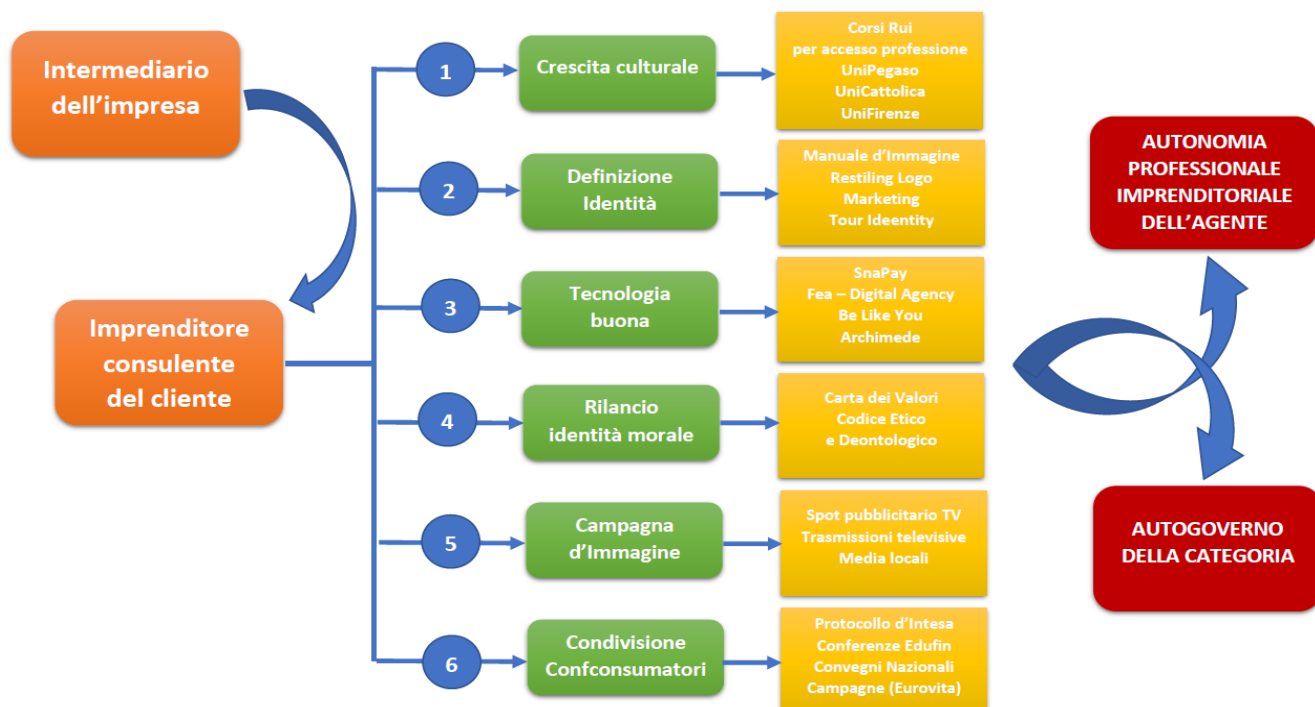
Voglio dirlo con chiarezza anche a chi immagina di poter un giorno soppiantare questo ordine decisionale: mai e poi mai il nostro Sindacato dovrà pensarsi e organizzarsi secondo la degenerazione della democrazia che è la correntocrazia. Lo voglio dire a tutti coloro che ambiscono a rivestire cariche elettive: i posti di responsabilità si guadagnano sul campo, non si pretendono con i giochini di palazzo, né con l'arma del ricatto a pochi giorni dal Congresso.

SNA non può e non deve avere le correnti organizzate, deve avere un sano confronto di idee e opinioni, di soluzioni dei problemi di oggi e ancor più dei problemi di domani, dentro gli Organi allo scopo preposti. Un Sindacato quindi: democratico ma non organizzato in correnti, unitario ma non a pensiero unico, un Sindacato che si può configurare così proprio perché ha una leadership forte, riconosciuta. È di tutta evidenza. Così come è evidente che non facciamo confusione. Sappiamo che la nostra leadership forte e riconosciuta non corrisponde ad alcun culto della personalità. Perché un conto è essere leader, un conto è pensare che soltanto chi è leader possa dare un contributo di idee, di impegno, di soluzioni, di orientamenti.

Dopo di che, credo di poter dire senza pericolo di smentita che leader non si nasce, che i leader non si creano a tavolino, che i leader nascono quando ci sono le necessarie condizioni politiche e ci sono le capacità di chi ambisce a guidare una comunità.

Il nostro problema non può essere quello della leadership, da adulare o da denigrare. Il problema semmai deve essere quello di garantire che il nostro non sia il Sindacato di una persona, ma la Rappresentanza di tutti gli Agenti italiani. Che SNA sia la capacità di dare le risposte e di individuare un progetto credibile di futuro per tutti noi, come quello che abbiamo condiviso in questi ultimi dieci anni e che è riassunto nello schema seguente, semplificato per brevità.

Il progetto nel quale abbiamo investito tanti sforzi e che si trova a buon punto di sviluppo, ma non è ancora realizzato nella sua interezza. C'è ancora del lavoro da fare!



Mi rendo conto che dovrei trattenermi sul palco per alcuni giorni, per potervi elencare le innumerevoli azioni che il Sindacato, sotto la mia guida, ha messo in atto per adempiere agli scopi statutari, per tutelare questa nostra Categoria, che è sempre sotto attacco, ed anche per difendere quei valori che in dieci anni di presidenza ho cercato, con ogni mezzo e spendendomi oltre ogni limite, di diffondere nel cuore di ogni Agente. Fermerò qui, dunque, la relazione sulle attività svolte per concentrare la vostra attenzione sui valori, nei quali mi ostino a credere! Quei valori, che si chiamano passione, solidarietà, unità, libertà, rispetto, coraggio, coerenza, lealtà, spirito di appartenenza, giustizia, che ci danno la forza per continuare a lottare, senza timori reverenziali nei confronti di nessuno. Quei valori nel nome dei quali trovo, ancora una volta, l'ispirazione per dirvi convintamente che io non mi arrendo e per chiedervi... e voi?!

Grazie per l'attenzione.

Il Presidente Nazionale
Claudio Demozzi