

**Relazione
dell'Esecutivo Nazionale al**

CONGRESSO NAZIONALE

1

Cervia

20 aprile 2018

Care Colleghe, cari Colleghi, buongiorno!

Ringrazio, a nome mio personale, dell'Esecutivo Nazionale e di tutti gli Agenti di assicurazione che qui rappresentiamo, voi componenti il 51° Congresso Nazionale, per la vostra presenza e per il costruttivo apporto che, sono certo, non mancherete di dare anche in questa occasione. Ringrazio altresì tutti coloro che hanno contribuito all'organizzazione dell'evento, nonché -ancora una volta- tutti i colleghi impegnati nell'Esecutivo Nazionale: Elena Dragoni, Corrado Di Marino, Marcello Bazzano, Paolo Bullegas, Michele Languino, Pisana Liberati, Gianluigi Lovatti, Andrea Lucarelli, Angela Occhipinti, Giuseppe Rapa, Gaetano Vicinanza, che con la loro dedizione, il loro lavoro quotidiano e la loro capacità di anteporre lo spirito di squadra ed il bene del Sindacato a qualsiasi ambizione personale, mi hanno permesso di continuare ad interpretare il mio ruolo istituzionale con la massima fiducia, coerenza e determinazione.

Ringrazio inoltre le autorevoli Personalità presenti e coloro che, non potendoci raggiungere per sopravvenuti impedimenti, ci hanno inviato il loro messaggio di saluto e di sostegno.

Abbiamo aperto i lavori dell'Organo più importante della nostra Associazione sindacale e dunque dell'intera Categoria degli Agenti di assicurazione professionisti italiani. Qui si esprime, ormai da quasi cento anni, la volontà della Categoria e si delibera la politica generale del Sindacato (Art. 21 Statuto).

Si, da quasi cento anni! Come sapete, quello che stiamo celebrando è, salvo imprevisti, il penultimo Congresso del nostro primo secolo di storia ed il prossimo anno cercheremo di rendere onore all'importante traguardo raggiunto, vivendo -tutti insieme- un percorso congressuale capace di proiettare la più grande Organizzazione di rappresentanza degli Agenti italiani verso un altro secolo di risultati e conquiste.

Ci arriveremo forti di quasi diecimila soggetti iscritti alla Sezione A del R.U.I. aderenti al Sindacato, dei quali circa 70 sono pensionati (pari allo 0,7%), di un bilancio che bene rappresenta la solidità anche finanziaria e patrimoniale di SNA, con un movimentato annuo di oltre 4 Milioni di euro. Potremo affrontare il prossimo secolo di battaglie sindacali potendo contare altresì su accantonamenti e fondi di riserva per svariate centinaia di migliaia di euro. Risorse che questo Esecutivo ha ritenuto doveroso preservare, a garanzia del nostro futuro collettivo. Poiché anche la vita del nostro Sindacato è un viaggio e, come in ogni viaggio, è possibile trovarsi coinvolti all'improvviso in percorsi ardui e complessi, in situazioni difficili, dalle quali si riesce meglio ad uscire se chi ci ha preceduti ha lasciato qualcosa in dote, come si suol dire ha segnato la strada...

Con questi numeri, con una struttura territoriale fatta di 120 Sezioni Provinciali e 20 Comitati Regionali che costituiscono la spina dorsale dell'organizzazione, con più di 40 Gruppi Aziendali Agenti accreditati, che svolgono attività di tutela per gli aspetti legati ai rapporti degli agenti con le singole imprese e sono integrati nel Sindacato attraverso il Comitato dei Gruppi Aziendali Agenti e mediante la partecipazione ai principali Organi statutari, continueremo ad essere l'unica vera, grande, storica Rappresentanza degli Assicuratori italiani. Nel loro insieme, le componenti appena ricordate affidano a SNA la responsabilità di rappresentare la **quasi totalità del mercato** della distribuzione assicurativa nazionale.

E' per questo che appare persino umiliante, dover reagire a documenti farneticanti diramati dalla politicamente inconsistente associazione di intermediari denominata Anapa, nei quali la stessa si autodefinisce rappresentativa del 60/70% dei premi del territorio! (*"Ad oggi infatti, ANAPA Rete ImpresAgenzia annovera circa 2.600 associati, agenti professionisti di assicurazioni e in carriera, operativi ed iscritti in sezione A, che rappresentano imprese-agenzie che gestiscono mediamente il 60/70% dei premi del territorio"* - L'OPINIONE DELLA SETTIMANA di Angelo Migliorini – Anapa - del 6 aprile 2018).

Sapete bene quanto l'esercizio di disinformazione praticato con ostinata perseveranza da Anapa, abbia arrecato danno alla Categoria, a cominciare dalla vicenda **FONAGE** per proseguire con le vertenze in materia di **C.C.N.L.**, rese possibili unicamente dall'esistenza di un Contratto Collettivo più costoso per gli Agenti, ottenuto facilmente da Fisac (Cgil), First (Cisl) e Uilca (UIL) grazie alla sottoscrizione di una sigla datoriale (Anapa) in grado di opporre ben poca resistenza ed assolutamente minoritaria nel settore. Le OO.SS. appena citate, la cui rappresentatività nel nostro ambito rimane ancora oggi tutta da dimostrare, non potendo contare sull'appoggio dei diretti interessati cioè dei Lavoratori dipendenti agenziali, hanno cercato con le carte bollate, per quattro anni, di indebolire il nostro C.C.N.L., divenuto ormai contratto leader, cioè di riferimento, maggiormente applicato, del settore agenziale. Non ci sono riuscite, sebbene abbiano potuto contare sulla forse inconsapevole complicità di alcuni funzionari pubblici, dell'**Ispettorato del Lavoro**, che hanno sollevato rilievi contributivi ad alcuni nostri Colleghi, riferiti al differenziale retributivo esistente tra il C.C.N.L. applicato (SNA) ed il C.C.N.L. teorico Anapa che prevede tabelle retributive più elevate.

A seguito di detti rilievi, l'INPS in alcuni casi ha emesso i relativi atti di accertamento, con conseguenti richieste di pagamento. Con il supporto ed il patrocinio di SNA, gli Agenti coinvolti si sono opposti alle richieste. Tutte le vertenze giudiziarie che ne sono scaturite, fino a questo momento, sono state vinte!

Ancora una volta, gli "alleati" sbagliati di Anapa cercano di colpire gli Agenti, creando situazioni spiacevoli e tenendo impegnate risorse, economiche e personali, che impiegheremmo più volentieri su altri fronti. Tocca a SNA, difendere la libertà negoziale degli Agenti che non intendono subire ricatti da nessuno!

Ricordate il tempo dell'anomala alleanza Ania-Anapa per distruggere il Fondo Pensione Agenti? L'epoca in cui, inspiegabilmente, Anapa aveva accettato il piano di trasformazione del Fonage "sulla fiducia"? I giorni delle ingiurie e delle "sentenze" contro chi aveva amministrato il Fondo nel passato? Anche in quella vicenda, Anapa era schierata con gli "alleati" sbagliati. E SNA, da solo, ha dovuto contrastare l'attacco frontale per difendere il baluardo dell'autonomia previdenziale degli Agenti.

Oggi l'Ania, correttamente riconosce l'efficacia del piano di riequilibrio attuato dalla Covip e precisa ufficialmente che *"Il momento di crisi è passato; una crisi, vorrei precisare, causata non da una cattiva gestione dei vertici precedenti, ma solo da un cambio di normativa fiscale che, nel 2012, ha introdotto nuove regole in materia di solvibilità, da calcolarsi non più "a numero aperto", ma "a numero chiuso", cioè basandosi esclusivamente sui soli iscritti senza tenere conto dei futuri ingressi. È questo che ha determinato un disavanzo prospettico. Dopo l'intervento della Covip e la fase di commissariamento, oggi il Fondo è assolutamente in bonis, riconosce un rendimento superiore al 4,5% che mi sembra di tutto rispetto, è sano e dal punto di vista*

delle adesioni continua a crescere, se si escludono le uscite “fisiologiche” e considerando il numero limitato di agenti che ha preferito migrare a un altro istituto previdenziale, forse più per una motivazione politica che per altro. È un Fondo forte, trasparente e solido anche dal punto di vista del sistema di governance, grazie al suo rafforzamento previo un’assessment su tutta la parte di processi, di procedure e di organizzazione” (intervista dr. Stella Aiello -ANIA – Tuttointermediari – 20/3/2018)

A quando l’analogo leale ammissione da parte dei vertici di Anapa?

Come ho detto e scritto più volte: SNA rappresenta gli interessi degli Agenti, non li confonde mai con quelli delle Imprese o di altre controparti ed in questo senso sicuramente è -e continua ad essere- un’Associazione partigiana!

Per concludere l’argomento C.C.N.L., permettetemi di richiamare l’attenzione sul rischio di spreco di risorse pubbliche che Fisac (CGIL), First (Cisl) e Uilca (UIL) sembrano voler mettere in atto, sollecitando l’Ispettorato del Lavoro ad effettuare verifiche ispettive presso le aziende-agenziali: *“...Auspicano un’attenta istruttoria nei confronti dei datori di lavoro che applichino contratti collettivi di lavoro non conformi alle normative vigenti, rammentando che nel settore in oggetto e sul territorio nazionale operano circa 12.000 agenzie di assicurazione, con una forza lavoro complessiva, costituita prevalentemente da personale dipendente femminile, di circa 40.000 unità, e di più di 150.000 addetti complessivi, a cui in parte viene applicato, come noto, un contratto di lavoro sottoscritto con un’organizzazione sindacale assolutamente non rappresentativa dei lavoratori del comparto -Confasal Fesica Fisals- sindacati delle badanti e dei lavoratori stranieri. Tanto si rappresenta per quanto di competenza degli Enti in indirizzo, reiterando la disponibilità per tutto quanto possa occorrere per un proficuo esito dell’attività ispettiva, con richiesta di conoscere le iniziative che si riterrà di assumere in merito.”* (Roma, 6 febbraio 2018 – lettera indirizzata all’Isp.Naz.Lavoro – firmato Le Segreterie Nazionali FIRST/CISL – FISAC/CGIL – FNA – UILCA)

Al di là della scarsa conoscenza del settore che tali OO.SS. dimostrano, ignorando probabilmente che i circa 200.000 addetti (e non 150.000) iscritti alla sezione E del RUI sono per la quasi totalità Lavoratori autonomi e come tali non soggetti al C.C.N.L., c’è da augurarsi che l’Ispettorato del Lavoro si occupi prioritariamente di problemi ben più seri ed urgenti, come ad esempio la **sicurezza sul lavoro**. È ora di compiere la piena attuazione del Testo Unico su salute e sicurezza sul lavoro, orfano tutt’oggi di numerosi dei tanti decreti attuativi necessari alla sua piena messa in opera. Sono passati dieci anni e, in questo primo scorcio del 2018, le morti sul lavoro sono drammaticamente aumentate rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Così come gli infortuni che, spesso, non fanno notizia come le morti. E non si deve dimenticare che il lavoro può ferire come far ammalare. Qualche settimana fa altri due operai edili hanno perso la vita nell’ultimo di una serie impressionante di incidenti mortali verificatisi negli ultimi mesi, portando il totale delle vittime dall’inizio dell’anno a 153. Contro 133 morti nello stesso periodo del 2017.

Sono certo che quando i massimi esponenti del **Ministero del Lavoro** parlano di “cose concrete da mettere in atto”, si riferiscano a questi temi, non certo ad inseguire qualche Agente per contestare un differenziale contributivo, tra il nostro C.C.N.L. e quello che vorrebbe la FISAC (CGIL), di qualche decina di euro al mese!

FONAGE e C.C.N.L. non sono che il secondo e terzo errore, macroscopico, commesso da Anapa. Il primo fu il **rinnovo ANA**, che Anapa dichiarava di dare per imminente all'indomani della sua costituzione, il 30 novembre 2012 (sei anni fa!) e che si sta forse lentamente avvicinando solo grazie al lavoro preparatorio ed ai confronti tecnici che SNA ha compiuto in questi ultimi anni. Per non creare inutili entusiasmi, tengo a ribadire tuttavia quanto SNA ha sostenuto più volte e cioè che qualsiasi ipotesi di rinnovo dell'A.N.A.2003, a condizioni peggiorative per gli Agenti, non sarà presa in considerazione. Questa dirigenza SNA non accetta alcuna negoziazione "in bianco", o "sulla fiducia", sulla pelle dei Colleghi!

Per mantenere salda questa posizione, abbiamo bisogno di tutta la forza della Categoria. Per questo abbiamo apprezzato le prese di distanza, da Anapa e dalla sua anomala linea politico-sindacale, di buona parte dei GAA che avevano partecipato alla sua fondazione e dei rispettivi principali protagonisti.

Non fa mai piacere quando le persone si allontanano da qualsiasi forma di associazionismo, ma se l'adesione dei GAA ad Anapa fornisce a quest'ultima l'occasione per millantare, anche in sede istituzionale, percentuali di rappresentatività che non hanno alcun senso concreto, non possiamo che condividere la scelta di quei Presidenti di GAA che ne hanno preso le distanze. Il tema è già stato oggetto di confronto durante i Congressi di Bari (2016) e di Cagliari (2017) e l'opinione prevalente, rappresentata anche attraverso gli interventi di numerosi colleghi Delegati, è stata quella di insistere affinché tutti i **GAA** aderenti al Sindacato evitino la "**doppia iscrizione**", evitino cioè di versare contributi associativi ad altre Rappresentanze sindacali.

In particolare il Congresso Nazionale di Chia Laguna, lo scorso anno, ha ribadito l'invito ai GAA che aderiscono e militano a pieno titolo nel Sindacato ad attuare tale netta scelta di campo. La pronta reazione positiva all'appello, della maggior parte dei Gruppi Agenti interessati, ha progressivamente aumentato la dinamicità e la produttività del Comitato dei Presidenti di GAA, ristabilendo un profondo **spirito di appartenenza** ed una concreta unità di intenti politico-sindacale tra **Congresso, Comitato Centrale, Presidenza, Esecutivo Nazionale e Comitato GAA**.

Manca ancora qualcuno all'appello, ma siamo fiduciosi...

La realtà di mercato nella quale operiamo, non è mutata rispetto alle previsioni da noi formulate lo scorso anno. L'**industria assicurativa italiana**, ancora una volta, delude le attese dal punto di vista della raccolta rami danni, sebbene alla fine del IV trimestre 2017 i premi totali siano stati pari ad € 36,8 Mld., in aumento dell'1,1% rispetto alla fine del IV trimestre 2016. Si tratta della terza variazione tendenziale positiva dopo cinque anni consecutivi di calo. Vi ha contribuito un'ulteriore decelerazione del tasso di decremento dei premi RCA nonché una crescita dei premi degli altri rami danni. Nel dettaglio: i premi RCA (€ 13,8 Mld.) hanno registrato un calo del 2,2% rispetto al IV trim. 2016, che aveva registrato a sua volta un calo pari a -5,5%, mentre i premi CVT hanno registrato un +6,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Anche gli altri rami danni confermano il trend positivo, raggiungendo quota € 19,9 Mld., con un +2,6%. (dati ANIA-Trends – Anno III – n° 12 – marzo 2018)

Serie storica TOTALE premi danni al IV trimestre 2017

Serie storica premi AL TRIMESTRE per settore - imprese italiane e rapp. imprese U.E. ed extra U.E.

Valori in milioni di euro

Periodo di riferimento		R.C. Autoveicoli terrestri	Corpi di veicoli terrestri	Totale settore Auto	Totale altri rami danni	Totale rami danni
2014	Al I trimestre	4.089	664	4.753	4.353	9.106
	Al II trimestre	8.439	1.334	9.773	8.828	18.601
	Al III trimestre	11.921	1.881	13.802	12.273	26.075
	Al IV trimestre	15.983	2.596	18.579	18.498	37.077
2015	Al I trimestre	3.812	666	4.478	4.474	8.952
	Al II trimestre	7.835	1.376	9.211	9.203	18.414
	Al III trimestre	11.117	1.942	13.059	12.832	25.891
	Al IV trimestre	14.946	2.688	17.635	19.070	36.704
2016	Al I trimestre	3.559	713	4.271	4.618	8.890
	Al II trimestre	7.348	1.462	8.810	9.314	18.124
	Al III trimestre	10.458	2.049	12.507	12.968	25.475
	Al IV trimestre	14.124	2.852	16.976	19.364	36.340
2017	Al I trimestre	3.433	751	4.185	4.710	8.895
	Al II trimestre	7.123	1.548	8.671	9.532	18.203
	Al III trimestre	10.166	2.192	12.358	13.207	25.565
	Al IV trimestre	13.819	3.037	16.856	19.916	36.772

Grazie a questo lieve recupero, il fatturato dell'industria italiana delle assicurazioni nei rami danni è ritornato al livello del 2015 (€ 36,7 Mld); rimane ancora inferiore però a quello del 2014 (€ 37,07 Mld.).

Dove le attese non sono state deluse, è ancora una volta il versante degli **utili delle Compagnie**. Le Imprese leader hanno incrementato i loro già ottimi risultati economici e con esse la gran parte delle Imprese assicuratrici operanti nel nostro Paese. Alcuni esempi:

Generali ha chiuso il 2016 con un utile di oltre 2 miliardi di euro, in crescita del 2,5% rispetto al 2015 secondo una nota della Compagnia (nell'esercizio il Roe operativo, principale indicatore di redditività, si attesta al 13,5%, confermando per il terzo anno consecutivo, sottolinea la nota Generali, il raggiungimento dell'obiettivo strategico sopra il 13%); chiude il 2017 con un utile netto di 2,1 miliardi di euro, in crescita dell'1,4% su base annua. Il gruppo assicurativo ha registrato lo scorso esercizio un risultato operativo record a quota 4,89 miliardi (+2,3%), per il contributo del ramo Vita, dell'attività Investments, Asset & Wealth Management e per il raggiungimento anticipato dell'obiettivo di riduzione dei costi (comunicato stampa);

UnipolSai ha archiviato il 2016 con un utile consolidato pari a 527 milioni di euro che si confronta con i 738 milioni del 2015; UnipolSAI, spiega una nota della Compagnia, ha terminato il 2017 con un utile netto (escluse le quote di terzi) di 504,2 milioni di euro. I vertici della compagnia hanno precisato che il risultato finale ha assorbito integralmente gli effetti economici del progetto di riassetto del comparto bancario del gruppo Unipol, pari a 112 milioni. Escludendo questa voce straordinaria l'utile netto sarebbe stato pari a 649 milioni di euro (+23,1% rispetto al 2016).

Allianz lo scorso anno ha registrato un utile di 6,9 miliardi, in crescita del 4% rispetto ai 6,6 miliardi dell'anno precedente; ha registrato un utile netto nel 2017 pari a 6,8 miliardi di euro, in calo del 2,3 per cento a causa del pesante impatto sui costi dei disastri naturali (fonte: Il Sole24Ore);

Axa nel 2016 ha realizzato un utile di 5,8 miliardi di euro (+3,9% sull'anno precedente), mentre per il 2017 l'utile netto si attesta a 6,209 mld di euro, in progressione del 7% rispetto all'anno precedente, come spiega una nota della Compagnia.

Il risultato dell'attività ordinaria, danni e vita, delle assicurazioni in Italia, ha raggiunto nel 2016 (ultimi dati disponibili) **+ 7,5 miliardi** di euro (+7,1 nel 2015); il risultato dell'attività straordinaria è stato pari a +0,2 miliardi (+1,0 miliardo nel 2015). Sommando il risultato dell'attività ordinaria e quello dell'attività straordinaria si ottiene il risultato prima delle imposte, pari a **+7,7 miliardi** (+8,1 nel 2015). Se si considera l'effetto della tassazione, pari a 2,0 miliardi, il risultato complessivo del settore evidenzia nel 2016 un utile di € 5,7 miliardi: l'utile del settore danni è stato pari a € 2,1 miliardi mentre quello relativo al settore vita è stato pari a € 3,6 miliardi. (dati ANIA)

Il **ROE** delle Imprese italiane, in media pari al **12%**, si colloca tra i più alti nell'area europea. Nel Regno Unito il ROE dell'impresa mediana è stato nel 2016 pari a 10,8%; il ROE mediano delle imprese tedesche al 15,2%; quello delle imprese francesi al 9,3%. (Return on equity - In finanza aziendale, il return on common equity è un indice di redditività del capitale proprio)

Un dato su tutti: dall'anno 2000 al 2016, le Compagnie assicuratrici in Italia hanno registrato profitti netti per complessivi 60 Miliardi di euro circa.

Le Compagnie continuano ad apparire incapaci di attuare efficaci politiche di offerta, cioè di intercettare la nuova domanda di assicurazioni che il mercato indirizza invano verso l'industria del settore, attraverso gli Intermediari professionali. La continua ricerca della competizione volutamente focalizzata -dalle Imprese- unicamente sul prezzo, come avviene nella RCA in mancanza di nuove forme di copertura e di garanzie innovative da offrire alla clientela, così come il tentativo reiterato -da parte delle Imprese- di adottare una semplificazione spinta dei processi di acquisto della polizza da parte del cliente anche attraverso una **standardizzazione estrema** ed un impoverimento dei contenuti contrattuali, vanno in tutt'altra direzione. Tuttavia, la capacità di realizzare, anche in situazione di fatturato pressoché stagnante, utili via via crescenti, è ormai patrimonio diffuso tra le principali Imprese assicuratrici del nostro Paese.

Il risultato di simili strategie non può che essere un impoverimento dell'offerta, un aumento del disinteresse della clientela verso i prodotti iper-standardizzati messi a catalogo, un calo del portafoglio e del fatturato degli Agenti professionisti ed una generale, diffusa, insoddisfazione nel rapporto quotidiano con i clienti, dovuta alla **scarsità di prodotti realmente adeguati**. Al momento, l'unico vero strumento a disposizione di noi Agenti per cercare di intercettare i segnali di ripresa dell'economia nazionale e del settore specifico delle assicurazioni, è quello di soddisfare al meglio le aspettative dei nostri clienti, con prodotti adeguati. Ciò, nel rispetto dell'impianto normativo italiano ed europeo, è concretamente realizzabile con l'adozione diffusa del **Plurimandato** e delle **Libere collaborazioni**. Entrambi frutto della visione a lungo termine del nostro Sindacato, della sua capacità di comprendere ed interpretare con sufficiente anticipo i bisogni della Categoria.

A questo, non mi stancherò mai di ripetere, va aggiunta una seria e responsabile contrattazione in sede aziendale, finalizzata al generale aumento delle **tabelle provvigionali** di Mandato. In una fase, ormai lunga, di contrazione/stagnazione della raccolta premi e di contemporanea ascesa degli utili delle Imprese, il primo provvedimento da adottare per un recupero immediato della redditività delle nostre agenzie non può che essere l'aumento delle tabelle provvigionali! La contrattazione aziendale, di secondo livello, ha ormai mostrato tutti i limiti dei cosiddetti sistemi variabili, incentivanti, premianti, nel garantire agli Agenti la sufficiente serenità e stabilità anche sul piano prettamente economico. La presa d'atto di questa urgenza ed il conseguente impegno a porre come centrale la questione della revisione dei minimi provvigionali, da parte dei Gruppi Aziendali Agenti, è divenuta realtà con la decisione assunta all'unanimità, lo scorso anno, dal Comitato dei GAA. Si tratta di un obiettivo condiviso, proposto con forza dall'Esecutivo nazionale in occasione dell'ultimo Congresso e condiviso dai Presidenti dei Gruppi Aziendali. Si tratta ora di passare dalle parole ai fatti! SNA è pronto ad ogni iniziativa di sostegno e solidarietà.

Per quanto riguarda il presidio di quegli strumenti operativi (Plurimandato e Libere Collaborazioni) che ci permettono di sopravvivere, a volte persino di crescere, nonostante i reiterati tentativi di disintermediarci e l'inevitabile perdita di portafoglio che subiamo a causa di politiche sbagliate di alcune grandi Compagnie, continuiamo ad agire in ogni sede istituzionale. Come sapete, recentemente abbiamo consegnato un nuovo

dossier all'Antitrust, contenente troppi casi di provvedimenti coercitivi e ritorsivi delle rispettive Mandanti nei confronti di Colleghi che non si sono piegati ad illegittimi obblighi di fedeltà forzata, di esclusiva di fatto. Analogo dossier è stato prodotto al MI.SE. ed all'Ivass.

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

Così come non è accettabile che la nostra **libertà imprenditoriale** sia continuamente sotto attacco! Da una parte le grandi Compagnie, che spesso adottano sistemi coercitivi di raccolta dei dati personali dei nostri clienti e di pagamento diretto dei premi (come ad es. POS direzionali, addebito automatico sul c/c del cliente, mensilizzazione con accredito diretto del premio all'Impresa), dall'altra l'Autorità di Vigilanza ed una parte della Politica che sembrano desiderosi di restaurare la subordinazione degli Agenti alle Imprese, organizzativa, commerciale e culturale, che ha impedito la nostra evoluzione e crescita professionale per decenni.

La vicenda del **Decreto Legislativo "ammazza-agenti"**, emanato dal Governo Gentiloni l'8 febbraio scorso per il recepimento della Direttiva europea IDD, contenente alcune disposizioni -estranee alla IDD- potenzialmente in grado di compromettere la sopravvivenza di gran parte dell'intermediazione assicurativa professionale in Italia, è soltanto l'ultimo, in ordine di tempo, di questi attacchi. Si cerca così di demolire la figura dell'Agente professionista evoluto, che abbiamo contribuito a realizzare negli ultimi dieci anni e che continua a garantire la nostra centralità nel mercato della distribuzione assicurativa italiana. Come sapete, Snachannel ne ha dato ampio risalto, il Sindacato Nazionale Agenti ha prontamente contestato il Decreto intrattenendo il Ministero competente (MI.SE.), il Presidente del Consiglio dei Ministri (Gentiloni), il Capo dello Stato (Mattarella), l'Ivass, l'AGCM (Antitrust) e, recentemente, la Procura della Repubblica. Contemporaneamente abbiamo conferito con tutte le Forze politiche, alcune delle quali hanno espresso il loro appoggio con documenti ufficiali.

Il **Regolamento sui reclami**, emanato dall'Ivass, appare anch'esso come un tentativo di riportare sotto il controllo delle Mandanti alcuni aspetti operativi autonomi degli Agenti, come i conflitti diretti con i propri clienti o con i propri collaboratori, dipendenti e non. Come sapete, SNA ha proposto ricorso al TAR del Lazio contro il Regolamento. Ad oggi non si ha alcuna notizia circa l'esito del ricorso.

Il tema, come dieci anni fa, è sempre lo stesso: la nostra libertà! Libertà professionale, libertà negoziale, libertà gestionale, organizzativa e culturale.

Libertà che si manifesta e si concretizza principalmente mettendo al centro del nostro lavoro quotidiano il cliente e non la strategia commerciale della Mandante; riappropriandoci della facoltà di decidere, di optare tra più soluzioni, di negoziare con più partners: condizioni, tariffe, provvigioni. Per fare questo, il primo passo non può che essere il Plurimandato! Se ciascuno di noi avesse il coraggio, la forza, la determinazione di affiancare al proprio Mandato, almeno un altro rapporto agenziale, anche solo -per cominciare- di una Compagnia

specialistica, le catene si spezzerebbero e, come d'incanto, tutta la nostra linea difensiva ne risulterebbe rafforzata.

Lo strumento che ci ha permesso di ottenere le storiche conquiste del Provvedimento AGCM n. 1702 - AGENTI MONOMANDATARI (Provvedimento n. 24935 del maggio 2014) in tema di “**patto trilatero**”, utilizzo dei **PC agenziali**, libero utilizzo del **conto corrente separato agenziale**, divieto di subentro nei **locali ed utenze agenziali** da parte della Compagnia, divieto di **disparità di trattamento tra Agenti**, ecc., si chiama Plurimandato. L'arma che ci permette di difendere il nostro diritto alla **consulenza professionale** nell'interesse del nostro cliente, si chiama Plurimandato. La strada che ci permette di rilanciare la nostra figura imprenditoriale al servizio del cliente, al di fuori della mortificante logica della distribuzione de-professionalizzata del mono-prodotto-mono-marca, si chiama Plurimandato. Il principio di imparzialità che spesso ci salva dalle infamanti vertenze per furto di dati, violazione del diritto industriale, concorrenza sleale, intentate dalle nostre (ex) Mandanti, si chiama Plurimandato!

Che ci piaccia o meno, solo una rapida diffusione della pluralità di offerta presso le nostre Agenzie potrà difenderci, in futuro, da attacchi analoghi a quelli che abbiamo dovuto affrontare in questi anni ed in questi giorni.

Dobbiamo avere il coraggio di sfondare anche questo fronte, pretendendo rispetto per le nostre scelte professionali, denunciando prontamente al Sindacato ogni vessazione ed ogni atteggiamento intimidatorio! Il Congresso nazionale di Cagliari ha riconosciuto quale priorità del Sindacato la difesa della **libertà organizzativa, commerciale e gestionale degli Agenti**. Ha condiviso senza eccezioni il relativo passaggio della mia Relazione, che prevedeva che la politica generale del Sindacato debba, anche in futuro, garantire con ogni mezzo tale libertà, considerandola non-negoziabile, in qualunque sede!

Il **Sindacato è schierato al fianco degli Agenti** che vengono avvicinati dalla Mandante e sottoposti a pressioni per indurli a sottoscrivere lettere di dimissioni solo perché il portafoglio agenziale risulta inferiore alla “soglia di equilibrio” (equilibrio di chi?!); abbiamo contrastato e continueremo a contrastare la miope politica commerciale di rampanti dirigenti che sopprimono, a volte per email, rapporti agenziali pluridecennali e gettano nello sconforto intere famiglie, magari a pochi anni dalla pensione, senza alcuna ragionevole, fondata motivazione! Contrasteremo altresì le aggregazioni forzate, le fusioni agenziali imposte. Nella visione appena espressa, appare evidente come sia preferibile agevolare le aggregazioni tra Agenti di diverse Compagnie, potenzialmente in grado di realizzare eventuali economie di scala secondo la logica della pluri-offerta.

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

Ed a proposito di contrapposizioni violente, è con estremo piacere che posso finalmente darvi notizia dell'esito positivo della vertenza della Famiglia **Pieri contro Zurich**. Per rispetto degli accordi sottoscritti, dovrò limitarmi a questo semplice, ma chiaro, comunicato: *grazie all'intervento dell'On.le Fanucci che ha favorito l'incontro fra la famiglia Pieri, il suo legale e la Compagnia Zurich, alla presenza dello SNA, è stato raggiunto un accordo*

transattivo stragiudiziale che soddisfa le richieste di entrambe le parti e conclude definitivamente la questione, con reciproca soddisfazione.

Coerentemente con quanto vi ho annunciato lo scorso anno al Congresso di Chia Laguna, abbiamo sottoposto alle Autorità del settore un dossier riportante le numerose clausole vessatorie contenute nei nostri **Mandati agenziali**. Molte di queste clausole gridano vendetta, nel nome del patto di lealtà, correttezza e buona fede che dovrebbe costituire parte integrante del contratto di agenzia che le Imprese predispongono unilateralmente e ci sottopongono con il metodo coercitivo del “prendere o lasciare”. Sul piano della contrattazione aziendale, nonostante il massimo sforzo, purtroppo gli Agenti non riescono ad ottenere significativi risultati su questo fronte, ed individualmente è impensabile che un singolo Agente sia messo nelle condizioni di poter rinegoziare con l’Impresa dette clausole vessatorie. Pertanto, SNA ha chiesto specifici interventi normativi o potestativi con l’obiettivo di vedere finalmente proclamata la nullità di talune pattuizioni.

E sempre in coerenza con gli impegni assunti al Congresso lo scorso anno, abbiamo aperto il tavolo per il **rinnovo del C.C.N.L. dei dipendenti delle agenzie di assicurazione in gestione libera**, sottoscritto nel novembre 2014 e scaduto nel novembre 2017. Come noto, dopo alcuni mesi di trattativa e di confronto anche deciso, in data 5 febbraio 2018 siamo giunti al rinnovo del Contratto, attraverso il miglioramento del trattamento economico dei nostri Dipendenti e l’introduzione di uno strumento di welfare (Fondo integrativo del S.S.N.). Anche in questa occasione, il Sindacato si è preoccupato di garantire il necessario equilibrio di medio-lungo termine dei bilanci agenziali, attraverso la stabilizzazione di uno dei costi per noi prevalenti: il costo del personale. Con la sottoscrizione del rinnovo del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro SNA/ Fesica-CONFISAL / Confisal-Fisals, ci siamo mantenuti fuori dalla morsa di altre sigle sindacali dei dipendenti, oggi forse minoritarie, pur concedendo il miglioramento dell’impianto economico complessivo del Contratto per dare doverosamente atto del prezioso apporto dei Lavoratori agenziali nell’ottenimento dei risultati delle nostre Agenzie.

Nel frattempo altri fronti si sono aperti. Abbiamo accolto con favore la disponibilità dell’ANIA ad aprire alcuni **Tavoli tecnici** su argomenti di attualità come: l’adeguatezza dei contratti, il POG e relativi adempimenti, la formazione degli Intermediari. Partecipiamo ai tavoli, naturalmente, ma senza abbassare la guardia. Consapevoli che dietro ad ogni argomento si possono nascondere insidie e trabocchetti. Con l’intesa che non consideriamo vincolanti i risultati di questi Tavoli, se non sono da noi condivisi senza riserve. Si tratta, certo, di Tavoli tecnici, ma sappiamo fin troppo bene che dietro ogni argomento tecnico si riflette sempre una visione politica e che conseguentemente non esiste soluzione tecnica che non rifletta una precedente decisione politico-sindacale.

SNA ha partecipato al Tavolo di confronto con l’ANIA presso il Garante per la **Protezione dei Dati Personali** (*Garante privacy*), avente ad oggetto il trattamento dei dati personali in ambito assicurativo. Le posizioni di partenza di SNA e ANIA si sono subito dimostrate alquanto difformi e ciò non ha permesso di condividere, in tempi sufficientemente brevi, alcuna intesa. In questi giorni ha fatto il suo debutto parlamentare lo “*schema di Decreto Legislativo recante disposizioni per l’adeguamento della normativa nazionale alle disposizioni del*

Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016, relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati e che abroga la Direttiva 95/46/CE (Regolamento generale sulla protezione dei dati)". Trattandosi di Decreto Legislativo e non di Decreto Legge, anche questo provvedimento, così come il Decreto Legislativo di recepimento della IDD, godrà di un iter parlamentare speciale.

In attesa di conoscere se il Regolamento sui dati personali arricchirà la nostra legislazione nazionale senza sostanziali modifiche, rispetto al testo europeo, o se subirà amputazioni e integrazioni come accaduto per il "Decreto ammazza-agenti", confidiamo nella capacità dei Gruppi Aziendali Agenti di non cedere terreno in questo ambito. Accordi integrativi che concedano alle Imprese facoltà o diritti, sottraendoli agli Agenti, in materia di dati personali dei clienti, sono da rifiutare senza esitazione!

Il concetto di mobilità, di portabilità dei dati, introdotto -salvo imprevisti- dal nuovo Regolamento anche in Italia, riafferma la supremazia della volontà del Cliente rispetto a qualsiasi banca dati. Forti della relazione di fiducia con i nostri clienti, sappiamo quanto tale supremazia potrà corrispondere con la nostra supremazia in materia di dati dei clienti. Non dobbiamo permettere che altri ci sottraggano questo essenziale strumento di lavoro, che fa parte del patrimonio immateriale delle nostre Agenzie, il cui valore è destinato a crescere esponenzialmente nei prossimi anni.

Come potete constatare, il Sindacato non trascura alcuna opportunità per consolidare la **centralità della figura agenziale** in Italia, ma ciascun Collega deve rendersi conto di quanto sia necessario che ognuno di noi, nella propria agenzia, faccia altrettanto!

Nessun Agente, degno di chiamarsi tale, dovrebbe rinunciare ad una qualsiasi delle disposizioni dell'A.N.A., che si chiami indennità di fine mandato, preavviso obbligatorio o tutela in caso di revoca, accettando ad esempio di sottoscrivere **Mandati agenziali "anomali"** o accordi di collaborazione "para-agenziali", nei quali si arriva addirittura a rinunciare a farsi definire "Agente" ed all'applicazione degli articoli del Codice Civile che regolano il contratto di agenzia!

Nessuno dovrebbe lasciarsi convincere a rinunciare all'adesione al Fondo Pensione Agenti, ente previdenziale autonomo a gestione paritetica Agenti/Compagnie, che continua a rappresentare un unicum nel panorama dei Fondi pensione italiani ed una conquista della Categoria, costata anni di battaglie sindacali!

Nessuno dovrebbe rinunciare, l'ho già detto, alla **titolarità e fruibilità dei dati dei suoi clienti**; sarà sufficiente attrezzare ogni Agenzia di una propria banca dati autonoma. Il Sindacato ha messo a disposizione tutti gli strumenti necessari per farlo. Così come tutti noi dovremmo prepararci a gestire l'**e-commerce agenziale** in modo indipendente, che è cosa ben diversa dall'operare da semplici *pos* (point of sale) dell'e-commerce della Mandante.

Dovremmo, tutti, trovare il coraggio di riconoscere la pericolosità -ormai palese dopo la vicenda del Decreto Legislativo "ammazza-agenti" ed il tentativo di soppressione del conto separato agenziale in esso contenuto-

dei nuovi sistemi di pagamento proposti dalle Imprese, rigorosamente finalizzati all'incasso diretto dei premi, ulteriore passo avanti lungo la strada della disintermediazione agenziale! E dunque, dovremmo tutti dire **NO ai POS direzionali, ai sistemi di accredito diretto dei premi alla Compagnia come il RID/SEPA (Single Euro Payments Area) e alla mensilizzazione direzionale dei premi.**

Tutti questi strumenti di **pagamento elettronico**, potrebbero e dovrebbero essere utilizzati per alimentare il conto corrente separato agenziale, non intestato alla Compagnia, non condiviso con l'Impresa e non messo a disposizione dei funzionari della Mandante in quanto strumento di lavoro posseduto, utilizzato e gestito sotto la diretta responsabilità dell'Agente, ai sensi dell'Art. 117 CAP.

Ogni Agente dovrebbe possedere un proprio logo agenziale, una propria **immagine aziendale-agenzia**, autonoma e ben distinta da quella delle Compagnie rappresentate. E così per il **sito internet e l'APP agenziale**, da non confondere con quelli delle Mandanti, che non ci appartengono e conseguentemente non fanno parte degli strumenti di nostra proprietà che utilizziamo, liberamente, nell'esercizio della nostra attività di Imprenditori. E così per la **struttura commerciale ed amministrativa dell'Agenzia**, che dovrebbe sempre rimanere distinta, indipendente, rispetto a quella della Mandante, se vogliamo continuare a definirci Lavoratori autonomi, di diritto e di fatto!

Dobbiamo individuare e condividere una strategia agenziale per la **distribuzione online**, per la fidelizzazione digitale della propria clientela, per l'utilizzo in autonomia dei Social-network quali nuovi strumenti di relazione con i Clienti. I Colleghi hanno necessità di avere precise indicazioni in questo ambito ed anche grandi Gruppi agenti si sono fatti trovare impreparati -in assenza di precise linee guida di riferimento, magari concordate a livello di Comitato dei GAA- nell'affrontare il terreno scivoloso della negoziazione con le Compagnie su questi temi. E' quanto mai necessario riunire le migliori intelligenze, del Sindacato e dei singoli Gruppi Agenti, per approfondire adeguatamente questi argomenti e per pianificare delle possibili alternative al tentativo delle Imprese di egemonizzare anche questo territorio.

Dobbiamo rafforzare ulteriormente le **armi sindacali, legali e mediatiche** per poterci sempre schierare al fianco dei Colleghi vittime di soprusi, con la forza necessaria. Dovremo intervenire sul territorio, laddove questa capacità di reazione del Sindacato risulti appannata, perché la prima linea continua ad essere quella delle Sezioni Provinciali, i cui Presidenti ed Esecutivi devono potersi sentire costantemente ed adeguatamente supportati per ogni evenienza!

Dobbiamo vigilare, affinché sia permesso ad ogni Agente di svolgere la propria attività nello spirito e secondo le intenzioni del Legislatore europeo e cioè in modo consulenziale ed imparziale. Non dimentichiamoci che il IV° "considerando" dalla Direttiva UE 2016/97 del 20 gennaio 2016 (IDD) recita testualmente: "gli intermediari assicurativi e riassicurativi svolgono un ruolo centrale nella distribuzione dei prodotti assicurativi e riassicurativi nell'Unione".

L'articolo 17 della stessa Direttiva prevede che "Gli Stati membri garantiscono che, nello svolgere l'attività di distribuzione assicurativa, i distributori di prodotti assicurativi agiscano sempre in modo **onesto, imparziale e**

professionale per servire al meglio gli interessi dei loro clienti”, così come prevede che “i distributori di prodotti assicurativi non ricevano un compenso o non offrano un compenso ai loro dipendenti e non ne valutino le prestazioni in modo contrario al loro dovere di **agire nel migliore interesse dei clienti**”.

Agire nel migliore interesse dei nostri clienti, significa anche dire **NO alle disdette massive, alle riforme in pejus di portafoglio, alla vendita** (perché di pura “vendita” si tratta) di prodotti preconfezionati a basso contenuto di servizio il cui (eccessivamente positivo) andamento tecnico prova chiaramente la totale inadeguatezza.

Siamo tutti in trincea! Ed aspettiamo anche coloro che non partecipano alla vita associativa, non combattono al nostro fianco, non investono poche centinaia di euro per sostenere il Sindacato e che poi beneficiano comunque dei risultati che otteniamo. Sappiano che li individueremo, che li chiameremo, li inviteremo ad unirsi a noi nella grande battaglia per il nostro futuro come Categoria!

Sappiano che è giunto il tempo delle scelte, che è finito quello della retorica dei benaltristi!

E noi, tutti noi, se siamo qui oggi è perché il destino ha chiesto proprio a noi di essere testimonianza di questo tempo. Il futuro degli Assicuratori, il nostro futuro, è nelle nostre mani. Ognuno di noi ha il potenziale per contribuire a garantire un futuro migliore a noi stessi ed ai nostri figli. Anche se spesso ciascuno di noi, nel compiere una scelta personale, può sentirsi davvero insignificante rispetto all’esito finale del confronto tra Agenti da una parte, Imprese e poteri forti dall’altra, la verità è che ciascun singolo individuo, con i propri sforzi personali, vincendo o perdendo la sua battaglia, può e deve contribuire a determinare l’esito della guerra.

Per questo vi garantisco che il Sindacato Nazionale Agenti continuerà a considerare, la battaglia personale di ognuno di noi, la battaglia di tutti!

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

Claudio Demozzi

Presidente Nazionale

assicuratore s. m. e agg. (f. -trice) [der. di assicurare]. – Chi presta la sua opera in una società o in un’agenzia di assicurazione, soprattutto con attività promozionali; nel linguaggio giur., chi si assume, nei riguardi dell’assicurato, gli obblighi derivanti dal contratto di assicurazione, e quindi la compagnia stessa di assicurazione. Come agg., che assicura, obbligandosi mediante un contratto di assicurazione: società, compagnia a.; ente a. (vocab. Treccani)