

**Relazione  
dell'Esecutivo Nazionale al**

**COMITATO CENTRALE**

1

**CERVIA**

**19 aprile 2018**

Care Colleghe, cari Colleghi componenti il Comitato Centrale SNA, buongiorno!

Vi ringrazio con piacere, ancora una volta, a nome mio personale e dell'Esecutivo Nazionale per la partecipazione ai lavori odierni. Così come credo sia opportuno e giusto ringraziare, a nome di tutti, lo staff permanente del Sindacato ed il suo Direttore dr. Bonfanti che hanno reso possibile la puntuale organizzazione di questo evento, a così breve distanza di tempo dal Comitato Centrale di Roma del 23 febbraio scorso.

Abbiamo la fortuna di svolgere il Comitato Centrale con la consapevolezza che le valutazioni politico-sindacali e le determinazioni che andremo ad adottare, oggi, potranno essere trasmesse ed integrate già domani, nel massimo Organo decisionale della Categoria agenziale, il Congresso nazionale SNA.

Da alcuni anni la partecipazione al Congresso è particolarmente sentita ed i numeri registrati sono quasi sorprendenti, in un'epoca nella quale gli individui appaiono sempre meno interessati agli ambiti associativi ed alle esperienze solidaristiche. Lo scorso anno, ricorderete, al Congresso nazionale elettivo di Chia Laguna i Delegati SNA hanno sfiorato la soglia del 90% di presenze, record forse mai riscontrato in passato!

E' evidente che simili risultati non si ottengono senza lo straordinario senso di appartenenza che i militanti SNA continuano a dimostrare e che rendono ancora più grande e forte il nostro Sindacato. Continuiamo a contraddistinguerci per l'abnegazione dei nostri dirigenti, nazionali, regionali e territoriali, per la chiara e determinata linea politica deliberata dal Congresso ed attuata con coerenza dall'Esecutivo Nazionale, per la generosa, attiva partecipazione di buona parte dei militanti. Questa è la nostra forza, questa sarà una delle nostre armi vincenti, questa è l'anima dell'Associazione sindacale di riferimento degli Agenti italiani che, nonostante qualche malriuscito tentativo di imitazione, rimane unica ed il prossimo anno festeggerà il suo primo secolo di storia.

La Relazione al Congresso di Chia Laguna, che abbiamo ripreso e condiviso anche durante il Comitato Centrale di Ferno (VA) del 27 aprile 2017, ribadiva quanto ci sentiamo in dovere di rappresentare gli interessi degli Agenti, di non confonderli con quelli delle Imprese e quanto, in questo senso, siamo orgogliosi di definirci partigiani! A Chia Laguna abbiamo chiarito altresì, spero definitivamente, quanto i nostri interessi siano meglio tutelati e tutelabili quando coincidono con quelli dei nostri clienti e quanto dunque sia utile, oltretutto necessario, saper conciliare le esigenze della Categoria con quelle dei Consumatori, con una strategia di ampio respiro che ponga le basi per un corretto funzionamento della concorrenza, in un libero mercato basato sulla professionalità degli Intermediari e sul conseguente miglior servizio riservato agli utenti delle assicurazioni. In questa ottica, la "buona politica" ci è vicina e lo ha dimostrato, recentemente, anche attraverso dichiarazioni pubbliche e documenti di sostegno alle nostre tesi, che interpretiamo quali precise dichiarazioni di disponibilità e di concreta collaborazione. Del resto, il Legislatore europeo, con il quarto principio "considerando" della Direttiva (UE) 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 gennaio 2016 sulla distribuzione assicurativa (IDD), ha sancito formalmente che "gli intermediari assicurativi e riassicurativi svolgono un ruolo centrale nella distribuzione dei prodotti assicurativi e riassicurativi nell'Unione".

Su come purtroppo in Italia sia coniugato tale principio, ne parleremo più avanti...

Ma ritorniamo per un momento al tema del miglior servizio al consumatore, da sempre a noi molto caro e da una decina d'anni principio ispiratore di tutta la nuova produzione legislativa inerente il nostro ambito professionale.

Partendo dal divieto di mono-mandato, sancito dalle c.d. "Leggi Bersani" del 2005 e 2006, passando per alcune specifiche norme contenute nella IMD (*European Union Insurance Mediation Directive -2002/92/EC*) e recepite in Italia nel Codice delle Assicurazioni (*DECRETO LEGISLATIVO 7 settembre 2005, n. 209*), ed arrivando alle incisive previsioni della direttiva europea sulla distribuzione assicurativa (IDD - *Insurance Distribution Directive*), possiamo notare come da oltre un decennio l'impianto normativo che ci riguarda stia disegnando una nuova modalità di offerta delle polizze, finalizzata principalmente alla migliore tutela del Cliente.

L'Intermediario, nello svolgere l'attività di distribuzione assicurativa, deve sempre agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti (Art. 17 della Direttiva UE 2016/97).

Ed ancora: *"tutte le informazioni relative alla materia oggetto della presente direttiva, comprese le comunicazioni di marketing, indirizzate dai distributori di prodotti assicurativi a clienti o potenziali clienti siano imparziali, chiare e non fuorvianti"*. (Art. 17 della Direttiva UE 2016/97)

Ma non basta: *"In particolare un distributore di prodotti assicurativi non adotta disposizioni in materia di compenso, obiettivi di vendita o d'altro tipo che potrebbero incentivare lui stesso o i suoi dipendenti a raccomandare ai clienti un particolare prodotto assicurativo, nel caso in cui tale distributore di prodotti assicurativi possa offrire un prodotto assicurativo differente che risponda meglio alle esigenze del cliente"*. (Art. 17 della Direttiva UE 2016/97)

Tali concetti sono rafforzati al Considerando n. 46 della stessa Direttiva: *"Gli Stati membri dovrebbero esigere che le politiche retributive dei distributori di prodotti assicurativi in relazione ai loro dipendenti o rappresentanti non pregiudichino la loro capacità di agire nell'interesse dei clienti né impediscano loro di fornire un parere adeguato o di presentare le informazioni in modo corretto, chiaro e non fuorviante. Il fatto che la retribuzione sia basata sugli obiettivi di vendita non dovrebbe costituire un incentivo a raccomandare un determinato prodotto al cliente"*), ed al Considerando n. 47: *"Per i clienti è fondamentale sapere se l'intermediario con cui stanno trattando fornisca consulenze sulla base di un'analisi imparziale e personale. Per valutare se il numero di contratti e di fornitori presi in considerazione dall'intermediario è sufficientemente ampio per permettere un'analisi imparziale e personale, è opportuno tenere debitamente conto, in particolare, delle esigenze del cliente, del numero di fornitori presenti sul mercato, della quota di mercato di ciascun fornitore, del numero di prodotti assicurativi pertinenti disponibili per ciascun fornitore e delle caratteristiche di tali prodotti. La presente direttiva non dovrebbe impedire agli Stati membri di imporre, a un intermediario assicurativo che desideri fornire consulenze sulla base di un'analisi imparziale e personale in relazione a un contratto di assicurazione, l'obbligo di fornire tale consulenza in relazione a tutti i contratti di assicurazione che distribuisce"*.

L'autonomia, l'indipendenza commerciale, organizzativa, gestionale degli Agenti (dalle Imprese) è in qualche modo data per scontata, dalle norme che abbiamo appena ricordato. Tant'è che si trova scritto, in molti atti

parlamentari, quanto l'autonomia degli Intermediari professionali, che principalmente si concretizza e si manifesta attraverso la diffusione del Plurimandato e delle Libere Collaborazioni (art. 22 c.10 L. 221/2012), costituisca il fattore trainante della concorrenza nel settore e conseguentemente corrisponda al migliore interesse del Consumatore.

Come sapete bene, lo stesso, provvidenziale, Provvedimento Antitrust "1702 - AGENTI MONOMANDATARI - Provvedimento n. 24935", che ci ha liberati da odiosi vincoli operativi ai quali siamo stati sottoposti per decenni, ha tratto motivazione dalla constatazione dell'esistenza di ostacoli alla diffusione del Plurimandato creati strumentalmente dalle Imprese.

Così come l'ottenimento della piena disponibilità del conto corrente separato agenziale in capo all'Agente, di cui all'Art. 117 C.A.P., è frutto della diffusione sul territorio delle Agenzie plurimandatarie, impossibilitate ad operare utilizzando uno specifico conto corrente dedicato per ciascuna singola Compagnia mandante. L'imposizione della contitolarità del conto corrente agenziale, o del conto corrente direzionale con rilascio di sola delega operativa all'Agente, o del conto corrente intestato all'Agente ma cogestito dall'Impresa, è caduta esclusivamente sotto i colpi derivanti dall'esercizio del diritto a svolgere l'attività in regime di Plurimandato.

Abbiamo sostenuto e dimostrato nelle sedi preposte, come tali imposizioni delle Imprese, frutto della strumentale e restrittiva interpretazione dell'Art. 117 C.A.P., siano potenzialmente in grado di impedire l'operatività in regime di Plurimandato, con ciò ingessando l'operatività degli Agenti ed inducendo i medesimi ad esercitare la loro attività al servizio dei clienti in esclusiva per una sola compagnia.

Potrei proseguire a lungo, elencando molti altri diritti che abbiamo acquisito e che ci sono stati riconosciuti con lo scopo di proseguire, incentivare, accelerare l'evoluzione di tutti gli Intermediari assicurativi professionali verso la pluralità di offerta, verso la capacità cioè di sottoporre al nostro cliente diverse soluzioni per ciascuna esigenza da soddisfare, attraverso una leale comparazione -normativa e tariffaria- "onesta, imparziale e professionale".

Le cose, Colleghi, stanno proprio così! Ed allora, perché non ci soffermiamo qualche minuto a riflettere, a chiederci perché molte, troppe, delle nostre Agenzie sono ancora Mono-mandatarie e non esitano ad adottare sistemi di vendita e strumenti tecnologici che avvicinano inesorabilmente i nostri clienti alla Mandante e sottraggono, in misura via via crescente, spazio, professionalità ed esistenza a tutti noi?

Oggi, essendoci incontrati appena due mesi fa e per evidenti ragioni organizzative, limiterò gli argomenti di questa relazione, anche per lasciare doverosamente spazio alla presentazione ed approvazione del Bilancio, argomento principe di questo Comitato Centrale. Tuttavia vi chiedo di considerare prioritaria un'azione collettiva di assunzione di responsabilità e di impegno su questo fronte, che veda coinvolti innanzitutto i dirigenti nazionali, nonché i quadri territoriali del Sindacato e cioè Coordinatori regionali e Presidenti provinciali ed i Gruppi-agenti.

Il Plurimandato deve diffondersi e consolidarsi con numeri che giustificano e garantiscano la sopravvivenza di una Categoria che altrimenti, confondendosi nell'anonima e strumentale pluricanalità delle Imprese, sarebbe condannata al brusco ridimensionamento, se non all'estinzione!

Siamo in guerra! Sì, in una guerra per la sopravvivenza, che non abbiamo cercato, né istigato, ma che dobbiamo combattere!

L'emanazione dello Schema di Decreto Legislativo AG516 (ora AG7) di recepimento della IDD, da parte del Governo Gentiloni in data 8 febbraio 2018, non è che l'ultimo tassello di un mosaico che alcune grandi Imprese, con la colpevole complicità di *poteri forti*, da anni stanno cercando di completare.

Un mercato della distribuzione, fatto di reti nuovamente monomandatari saldamente in mano alle Compagnie, affiancate da decine di migliaia di sportelli postali e bancari, da *point of sales* delle "Telefoniche" e da intermediari cd. Accessori, deprofessionalizzati ed esenti da obblighi di trasparenza e consulenza nei confronti dei clienti, sarebbe un mercato totalmente in mano ai pochi, grandi Operatori oligopolistici. In un simile mercato, lo spazio per gli Agenti professionisti sarebbe pressoché inesistente, come insegnano altri mercati che hanno subito analoga involuzione.

Non a caso il Decreto di recepimento in Italia della IDD prevede la sostituzione degli obblighi di agire "sempre in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei loro clienti", con l'obbligo di agire con "diligenza, correttezza e trasparenza". Si intravede, nell'omissione del significativo termine "imparziale", il malcelato tentativo di ridurre l'aspetto consulenziale dell'attività distributiva, peraltro più volte richiamato ed evidenziato nella Direttiva europea e che la nostra Associazione di rappresentanza ha sempre indicato come indispensabile per la migliore salvaguardia degli interessi dei consumatori-Assicurati.

Non a caso il Decreto cancella il diritto degli Agenti ad utilizzare e ad essere titolari del conto corrente separato agenziale, diritto invece mantenuto per le altre figure distributive. L'Art. 1, punto 19, del Decreto Legislativo emanato dal Consiglio dei Ministri in data 8 febbraio 2018 introduce il comma 1/bis dell'art. 117 C.A.P. (D.L.gs. n. 209/2005) e cioè l'obbligo per i clienti di Agenti e Subagenti/Produttori di versare i premi direttamente all'Impresa assicuratrice, vietando agli Agenti di gestire i flussi finanziari dei premi pagati dai clienti mediante il conto corrente separato agenziale (Art. 117 c.1° D.L.gs. n. 209/2005); in questo modo gli Agenti sono privati di una delle prerogative professionali fondamentali che ne caratterizzano la figura, l'autonomia e l'imprenditorialità.

Questa specifica, limitativa, nuova disposizione viene riservata esclusivamente agli intermediari iscritti alla sez.A del R.U.I. (Agenti) ed agli intermediari iscritti in sez. E (Subagenti e produttori), determinando un diverso trattamento tra fattispecie di Intermediari, a favore degli altri soggetti iscritti al R.U.I. (Brokers, sportelli bancari e postali e intermediari accessori). E' appena il caso di evidenziare che -e ciò sembra del tutto paradossale- sulla base della nuova norma, il Collaboratore iscritto alla sezione E del RUI che operasse contemporaneamente per conto di iscritti alla sezione A ed iscritti alla sezione B del RUI, sarebbe tenuto ad una doppia disciplina, certamente generatrice di disservizio e difficoltà applicative, ma soprattutto ingiustamente sperequativa tra Intermediari iscritti allo stesso R.U.I.

Lo svantaggio operativo per gli Agenti, specialmente quelli Plurimandatari, è palese e discriminatorio, manifestandosi -la nuova normativa- ostile al Plurimandato ed alle “libere collaborazioni tra Intermediari” (L. 221/2012) e certamente di ostacolo alla concorrenza, ma anche chiaramente inefficiente per i Consumatori-Assicurati, ai quali saranno creati evidenti disagi.

Agli effetti pratici immediati, è facilmente prevedibile che la modifica dell’Art. 117 C.A.P., come formulata nel D.Lgs. in oggetto, comporterà inoltre: a) l’impossibilità per gli Agenti di gestire le “libere collaborazioni” (art. 22 L. 221/2012); b) l’impossibilità per gli Agenti Plurimandatari di gestire clienti che sottoscrivano polizze con più Compagnie; c) l’impossibilità materiale per gli Agenti, in special modo Plurimandatari ma non solo, di mantenere i rapporti professionali con i Subagenti ed i Produttori, ai quali viene di fatto impedita l’operatività per conto degli Iscritti alla sezione A del R.U.I. (Agenti).

Tutto ciò, sebbene nel testo della I.D.D. (Direttiva UE 2016/97), che il Decreto Legislativo vorrebbe recepire, NON sia contenuta alcuna norma coerente con la nuova disposizione introdotta tramite la modifica dell’Art. 117 C.A.P. ed anzi sia espressamente previsto quanto oggi disposto dall’Art. 117 ultimo comma C.A.P. (*“3 bis. Sono esenti dagli obblighi previsti dal comma 1 gli intermediari di cui all’articolo 109, comma 2, lettere a), b) e d) che possano documentare in modo permanente con fideiussione bancaria una capacità finanziaria pari al 4 per cento dei premi incassati, con un minimo di euro 15.000. Il limite minimo può essere elevato dall’IVASS, con regolamento, tenendo conto delle variazioni dell’indice europeo dei prezzi al consumo”*).

La Direttiva UE 2016/97 infatti, all’Art. 10 (Capo IV “requisiti organizzativi”) c. 6 lett. b) espressamente dispone: *“... l’intermediario deve possedere in modo permanente una capacità finanziaria pari al 4% della somma dei premi annuali incassati e comunque non inferiore a 18.750 euro”*.

Attraverso la soppressione dell’ultimo comma dell’Art. 117 C.A.P., il Decreto Legislativo del Governo Gentiloni abroga tale disposizione, limitatamente agli Agenti (iscritti alla sezione A del RUI) e quindi priva gli Intermediari-Agenti della possibilità di *“garantire i clienti contro l’incapacità dell’intermediario di trasferire i premi all’impresa di assicurazione o di trasferire all’assicurato gli importi della prestazione assicurativa o di un ristorno di premio”* tramite il possesso della suddetta fidejussione bancaria.

Mi fermo qui. Ci sono altri aspetti del Decreto ed altre criticità che lasciano esterrefatti, che approfondiremo in altre sedi. Come noto, abbiamo intrattenuto tutte le Forze politiche dell’intero arco costituzionale, il Ministro competente, il Presidente del Consiglio dei Ministri, l’Antitrust -che ha aperto uno specifico procedimento-, l’Ivass, il Capo dello Stato e da ultimo la Procura della Repubblica di Roma. Come sapete, dalla documentazione acquisita risulta palese il coinvolgimento dell’Ivass nella formulazione della nuova norma riguardante il conto corrente separato, che vietandolo agli Agenti intenderebbe procurare una maggior tutela ai consumatori. Dimenticando forse quanto recita l’Art. 118 CAP: *“Il pagamento del premio eseguito in buona fede all’intermediario o ai suoi collaboratori si considera effettuato direttamente all’impresa di assicurazione”*. Quale miglior tutela per i nostri Assicurati, di questa?!

Veniamo ora al punto centrale dell'Ordine del Giorno di questo Comitato Centrale: il bilancio del Sindacato.

Per mantenere protetta, efficiente e produttiva la nostra macchina sindacale, servono risorse umane, ma anche economiche. Servono risorse anche per disporre di supporti tecnici e di Consulenti all'altezza, per fronteggiare al meglio le battaglie che ogni giorno ci troviamo di fronte e per assistere, nel migliore dei modi, i nostri Colleghi iscritti, che spesso si trovano, loro malgrado, a riporre in noi ogni residua speranza di sopravvivenza professionale e non solo.

Oggi più che mai ci rendiamo conto di quanto sia necessario difendere la nostra figura professionale, l'ambito lavorativo dal quale dipende il presente ed il futuro nostro, dei nostri collaboratori, dipendenti e delle nostre famiglie. Per fare questo, serve un equilibrio economico e finanziario di medio-lungo periodo.

Chi vi parla, lo ha posto come obiettivo, fin dal primo giorno del suo insediamento. Ed è con soddisfazione, con un pizzico di orgoglio, che oggi possiamo constatare il raggiungimento degli ambiziosi traguardi bilancistici che ci siamo prefissati sei anni fa!

Ringrazio tutti coloro che ci hanno aiutati, contribuendo alla rinegoziazione dei contratti di fornitura, alla riorganizzazione delle risorse interne del Sindacato, all'adozione di modalità operative che hanno permesso rilevanti risparmi. Abbiamo tutti contribuito efficacemente, con lodevole determinazione e costanza. Limiterò tuttavia i ringraziamenti ad una persona, che bene ha rappresentato e continua a rappresentare questo *modus operandi*, che ha influenzato positivamente l'intera collettività sindacale, gestendo l'azione di *spending review* con una precisione ed una convinzione davvero encomiabili: Elena Dragoni, il mio prezioso Vice-presidente vicario.

Proseguiamo lungo questa strada! Maggiori risorse significano un Sindacato solido, forte e dunque maggiori strumenti di difesa per tutti noi, per il nostro futuro.

Colleghe e Colleghi componenti il Comitato Centrale, ci apprestiamo ad approvare un ulteriore Bilancio particolarmente positivo per il Sindacato Nazionale Agenti. Risultato che si aggiunge ad una serie, ormai quinquennale, di risultati alquanto positivi per il Sindacato e quindi per tutti noi. Quest'anno, come lo scorso anno, possiamo parlare di un risultato straordinariamente positivo, che premia la maniacale attenzione che abbiamo dedicato allo scopo, con un avanzo di gestione ("utile") prima delle imposte di € 119.997,00.

Come noto, i risultati gestionali negli ultimi anni sono stati i seguenti:

|                  |                    |
|------------------|--------------------|
| <b>anno 2012</b> | <b>+ 51.620,30</b> |
| <b>anno 2013</b> | <b>+ 34.329,00</b> |
| <b>anno 2014</b> | <b>+ 32.903,00</b> |

|                  |                     |
|------------------|---------------------|
| <b>anno 2015</b> | <b>+ 147.421,30</b> |
| <b>anno 2016</b> | <b>+ 219.869,97</b> |
| <b>anno 2017</b> | <b>+ 119.997,00</b> |

il dato di chiusura dell'anno 2017, tiene conto di importanti accantonamenti che l'Esecutivo Nazionale ha inteso effettuare a fronte di future necessità, secondo il consueto principio di prudenza. Si tratta, nello specifico, dei seguenti accantonamenti: a) Fondo Accantonamento Manutenzione Immobili € 80.000,00; b) Fondo Accantonamento Centenario SNA € 30.000,00; c) Fondo Accantonamento Azioni sindacali € 20.000,00; d) Fondo Accantonamento Vertenze € 100.000,00.

Evidentemente, il risultato di gestione -differenza tra ricavi e costi- dell'anno 2017, al lordo degli accantonamenti, risulta in linea con quello dell'anno precedente (anno 2016).

La situazione patrimoniale e finanziaria del Sindacato, pertanto, si può considerare sostanzialmente stabile e ben consolidata. I ricavi, come potete vedere dettagliatamente esaminando il Bilancio completo che vi è stato trasmesso nei giorni scorsi e distribuito oggi in forma cartacea, sono risultati di circa 2 Milioni di euro, per un "giro" annuo complessivo che sfiora i 4 Milioni di euro (€ 3,923 Mil.), in crescita rispetto all'anno precedente del 3,6% (€ 3,787 Mil. nel 2016).

Le disponibilità del Sindacato al 31.12.2016 erano di € 996.498,87. Al 31.12.2017, se approverete il Bilancio che vi sottoponiamo, saranno di oltre € 1,3 Mil.

Il Bilancio preventivo, che a breve pure vi sottoporremo per l'approvazione e che pure vi è stato distribuito, è impostato secondo la medesima filosofia e nell'ottica di continuità con l'attuale linea politico-sindacale e gestionale.

Colleghe e Colleghi, vi chiedo di valutare attentamente tutto quanto vi ho esposto ed i numeri che vi ho appena riassunto. Tenendo presente, in ogni istante della vostra vita associativa e professionale, che ciascuno di noi combatte con coraggio, ogni giorno, una o più proprie battaglie personali, ma che la guerra da cui dipende il futuro di tutti noi, la può combattere solamente il potente Sindacato Nazionale Agenti, che è potente se noi lo vogliamo, consideriamo e manteniamo tale!

A titolo personale ed a nome dell'Esecutivo Nazionale vi ringrazio per l'attenzione e vi auguro buon lavoro.

*Claudio Demozzi*

*Presidente Nazionale*