

# RELAZIONE

## COMITATO CENTRALE

### MATERA, 18 APRILE 2019

1



Care Colleghe, cari Colleghi,

vi ringrazio per la presenza qui oggi a Matera, così come ringrazio gli illustri ospiti che hanno accolto il nostro invito e che, con la loro partecipazione ai lavori, hanno contribuito ad arricchire ulteriormente il contenuto, già prezioso dal punto di vista politico sindacale, del nostro Comitato Centrale. Organo statutario, come noto, che si riunisce almeno una volta all'anno e che in questa occasione taglia il nastro del primo secolo di storia della più grande Organizzazione sindacale, per me l'unica, degli Agenti di assicurazione professionisti!

Ringrazio altresì la Sezione provinciale ospitante, il Coordinamento Regionale, il personale dello staff permanente SNA ed il suo direttore dr. Bonfanti, nonchè gli sponsor e tutti coloro che a qualsiasi titolo hanno contribuito all'organizzazione di questo evento.

Ringrazio infine, pubblicamente, i componenti dell'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 hanno saputo calibrare il passo e contribuire affinché il Sindacato potesse continuare a correre, in modo equilibrato, realizzando obiettivi e raggiungendo traguardi quanto mai importanti.

Nel 2018, secondo dati preliminari Ania, la raccolta premi delle imprese assicurative italiane ha superato i 135 miliardi di euro, segnando un incremento del 3,2% rispetto all'anno precedente. La crescita si deve sia al ramo vita (+3,5%) sia a quello danni, che finalmente registra un confortante +2,3%. Considerando le sole imprese nazionali e le rappresentanze extra europee, nel 2018 la raccolta premi nei rami vita in Italia è stata di poco superiore a 102 miliardi di euro, in ripresa del 3,5% dopo le contrazioni registrate nel 2017 (-3,6%) e nel 2016 (-11%). Il volume dei premi vita torna dunque al di sopra dei 100 miliardi, soglia superata già nel 2014, 2015 e 2016. Per quanto riguarda il ramo danni, nel 2018 la raccolta premi delle imprese nazionali ed extra-europee, in Italia, è stata pari a 33,1 miliardi. Il settore conferma la crescita già avviata lo scorso anno quando i premi erano aumentati dell'1,2%, dopo cinque anni consecutivi di calo. Nel comparto auto, si è registrata per la prima volta dopo sei anni una sostanziale stazionarietà (+0,1%) dei premi nel ramo Rc auto e veicoli marittimi e una crescita del 5,9% nei corpi veicoli terrestri.

La principale forma di intermediazione in termini di market share nei rami danni, si conferma essere il canale agenziale, con una quota di mercato che rimane abbondantemente superiore al 70% (75,3%). In particolare, gli Agenti conservano oltre il 94% dei premi R.C.Veicoli marittimi, l'85,1% dei premi R.C.Auto, l'80,3% dei premi R.C.generale, il 79,9% dei premi Cauzioni ed il 79,2% dei premi Altri danni ai beni. I Brokers rappresentano il secondo canale distributivo in Italia, con una quota rami danni pari a circa il 9,5%. Anche l'Ania evidenzia ciò che vi ho sempre segnalato e cioè che la quota di mercato dei broker risulta sottostimata, in questa statistica, in quanto non considera un'importante parte di premi (circa 20 punti percentuali) che tali intermediari *raccolgono ma presentano alle Agenzie e non direttamente alle Compagnie*. Tenendo conto di questo dato, la quota degli Agenti sul totale rami danni scenderebbe al 54% circa e quella dei Brokers salirebbe al 31% circa, in linea con gli scorsi anni. Cresce di mezzo punto percentuale la quota di mercato degli sportelli bancari, che nei rami danni sale dal 6,1% del 2017 al 6,6% del 2018. La "vendita diretta", includendo la distribuzione assicurativa effettuata direttamente dalle Direzioni delle Imprese, la vendita telefonica e quella online, ferma la propria quota di mercato all'8,4%, registrando un incremento piuttosto modesto (+0,2). Da notare che nella "vendita diretta" la quota di premi veicolati

tramite il canale internet si ferma al 3,3% (era 3,2% nel 2017), smentendo le previsioni di chi immaginava un pubblico nazionale ansioso di ricercare e sottoscrivere contratti assicurativi online. E' per noi importante altresì rilevare come la quota relativa ai premi intermediati dai "preventivatori online" sia stabile e pari all'1,4%. Nel settore Auto tale quota è pari al 2,6% mentre negli altri rami danni si riduce allo 0,2%, nettamente inferiore alle peggiori previsioni degli analisti.

Potremmo dire, tirando le somme, che noi Agenti rimaniamo centrali, più o meno in tutti i rami danni, nonostante le "nostre" Compagnie!

Non si arrestano infatti i tentativi delle Mandanti, le "nostre" Mandanti, di impossessarsi del rapporto diretto con i nostri clienti, di inseguire cioè quella disintermediazione che permetterebbe loro di risparmiare qualche miliardo di euro di commissioni, ma soprattutto di immettere e distribuire sul mercato prodotti altamente standardizzati e poveri di prestazioni, tali da garantire agli azionisti ulteriori quote di marginalità, che si andrebbero a sommare a quella già notevole registrata negli ultimi dieci anni dall'industria assicurativa in Italia. Vorrei risparmiarvi l'elenco dei risultati, straordinariamente positivi, annunciati dalle principali Imprese che operano nel nostro Paese, come ad esempio: il risultato netto di 21,36 Milioni di euro di HDI Assicurazioni; il profitto netto 2018 di Cattolica più che raddoppiato a 107 milioni di euro; Il Gruppo Aviva in Italia che ha chiuso il 2018 con una crescita del 17% dell'utile operativo che si attesta a 200 milioni euro; Axa Italia che ha chiuso l'esercizio 2018 con un risultato operativo netto consolidato di 263 milioni di euro, pari a un incremento dell'11% rispetto all'anno precedente; il ROE di Generali che ha toccato il 13,4% (con il target che era stato fissato al 13%) e i dividendi cumulati che hanno toccato i 5,1 miliardi di euro, a dispetto di un obiettivo di 5 miliardi; Allianz che in Italia ha realizzato, nel 2018, un utile operativo di 1,3 mld di euro ed un utile netto a livello complessivo di 7,46 miliardi di euro.

Con un'industria tanto ricca e tanto redditizia, è davvero utopistico immaginare un futuro fatto anche di maggiore rispetto del lavoro di chi, come gli Agenti, contribuisce in maniera determinante a questi lusinghieri –e fino a dieci anni fa forse inimmaginabili- risultati?!

I super-manager delle "nostre" Compagnie riescono ad approfittare di questo periodo particolarmente florido e ad ottenere ingaggi personali multimilionari. Solo a titolo di esempio, dalla stampa specializzata si apprenderebbe che: Giovanni Battista Mazzucchelli ad Cattolica fino al 30 maggio 2017 ha incassato in un anno 7,4 milioni di euro, di cui 6,2 per buonuscita; Alberto Minali ad Cattolica dal 1° giugno 2017 e dg Generali fino al 31 gennaio 2017 ha incassato € 5,8 Milioni (di cui 4,7 per buonuscita); Philippe Donnet ad Generali 3,6 Milioni di euro, di cui bonus per € 2,2 Milioni, più il controvalore di azioni gratuite per 1,1 Milioni, per un totale percepito in un anno di 4,7 Milioni di euro; Carlo Cimbri ad e dg UnipolSai ha incassato 4,5 Milioni di euro (di cui bonus 1,8 Mil.), più un compenso da Rcs Mediagroup di 20.000 euro, in un anno. Potrei continuare a lungo, ma mi fermerò ricordando il clamore suscitato dalla notizia che il CEO di Zurich, Mario Greco, avrebbe percepito dalla compagnia un maxi compenso pari a 10 milioni di euro. Un importo in crescita rispetto a quello del 2017. Oltre allo stipendio pari a 1,6 milioni di franchi svizzeri, Greco ha ottenuto altri 3 milioni di bonus e 3,6 milioni di azioni. Oltre a questo, il CEO riceverà titoli per un programma di remunerazione a lungo termine... I Sindacati dei dipendenti direzionali lamentano che la retribuzione media di un CEO in Italia corrisponde ad oltre 112 volte quella di un lavoratore dipendente medio di Compagnia. Non mi risulta però facciano nulla per cambiare questo noto stato delle cose, se non ripetere come un mantra che non è giusto.

Vi siete chiesti a quale moltiplicatore corrisponde, la retribuzione media di un CEO come quelli che ho menzionato, rispetto al reddito medio netto di un Agente?! Eppure, cosa facciamo a livello aziendale per modificare questo inaccettabile status quo? Cosa fa, ciascuno di noi, per uscire da una situazione di immobilismo che premia sempre di più i più forti ed indebolisce sempre di più i più deboli? Certo siamo consapevoli che questa strepitosa redditività dell'industria assicurativa non viene equamente redistribuita, eppure rimaniamo inermi davanti a situazioni create da una contrattazione aziendale troppe volte frutto di convenienze di compromesso tra le parti e non del puro spirito rivendicativo che dovrebbe contraddistinguere tutti i Gruppi Aziendali Agenti.

Ora che la quasi totalità dei Gruppi Agenti fa nuovamente parte integrante del Sindacato, stringiamoci intorno alla bandiera dei nostri primi cento anni di storia comune e rinnoviamo l'impegno di fedeltà e coerenza ai principi sindacali per i quali è nato SNA e sono state costituite le Rappresentanze aziendali! Non lasciamo che le Imprese trasformino le nostre realtà associative di secondo livello in qualcosa di diverso, in camere di compensazione entro le quali fare affogare le richieste di aiuto dei Colleghi e diluire le aberranti azioni coercitive messe in atto dalle Mandanti! La preziosa sinergia che si è creata negli ultimi anni tra Comitato dei GAA e vertice SNA fa ben sperare, ma non basta. Abbiamo bisogno del concreto sostegno, anche in termini di partecipazione attiva, delle rispettive basi associative per riuscire ad interpretare fedelmente le istanze degli iscritti ed abbiamo bisogno di persone coraggiose, leali, trasparenti, alle quali affidare la guida delle nostre Rappresentanze.

C'è una nuova rivoluzione culturale da compiere, partendo dalle singole realtà aziendali! Dobbiamo aiutare i Colleghi, tutti, a riscoprire la dignità del nostro ruolo, l'importanza della nostra autonomia e della nostra, più o meno ampia, indipendenza per il futuro della nostra figura professionale. Così non ci sarà più bisogno di lunghi bracci di ferro, a volte tra stessi Colleghi, per sostenere la Titolarità del trattamento dei dati dei clienti in capo all'Agente; non sarà più necessario discutere animatamente per convincere chi ci rappresenta di quanto sia opportuno rivendicare la maggiorazione delle tabelle provvisionali di mandato, senza cedere alla tentazione di assecondare sistemi premianti legati agli andamenti tecnici della compagnia, che sono –gli andamenti tecnici– elementi di esclusiva competenza di quest'ultima. Se ritorneremo, tutti, ad essere coerenti con le aspettative di chi si affida alla Rappresentanza collettiva per ottenere un miglioramento della propria situazione individuale, normativa ed economica, avremo la forza, finalmente, per richiedere ed ottenere migliori condizioni di lavoro e maggiori riconoscimenti economici, più diritti, più stabilità e dunque serenità per le nostre agenzie e per le nostre famiglie.

Il ruolo dei G.A.A. rimane determinante; il loro coinvolgimento e la loro coerenza con la politica sindacale SNA, essenziali. Contiamo sul supporto dei vertici del Comitato GAA, Dario Piana e Salvatore Palma e di quei Presidenti che si sono contraddistinti e si contraddistinguono per coraggio, lealtà e determinazione. La loro tenacia, la loro lealtà li rafforza e ci rafforza. Sommando le loro energie a quelle di noi militanti, Dirigenti nazionali, Presidenti provinciali, Coordinatori Regionali, siamo in grado di schierare una capacità d'azione che può essere davvero inesauribile. Faremo in modo che anche questa nuova rivoluzione culturale abbia inizio!

Nel frattempo, il Sindacato ha proseguito con convinzione l'opera di sensibilizzazione delle Autorità e della Politica, per consolidare in via definitiva i diritti fondamentali degli Agenti, come le indennità sul portafoglio, il preavviso obbligatorio in caso di recesso dell'Impresa, il divieto di

esclusiva esteso a tutti i rami, il potere di rappresentanza (“procura”), la definizione puntuale della giusta causa al di fuori della quale il recesso della Mandante deve essere sempre soggetto a penale. Il Disegno di Legge del sen. Andrea de Bertoldi, primo firmatario, che vi sarà illustrato in dettaglio nel pomeriggio, con il supporto degli avvocati Gianluigi Malandrino e Annarosa Giovanna Molinari e di cui trovate copia nella cartella che vi è stata consegnata all’ingresso, è frutto di questa intensa attività istituzionale. Sappiate che analogo Disegno di Legge è stato depositato alla Camera dall’On. Galeazzo Bignami e che sono in corso di formalizzazione ulteriori iniziative legislative, aventi lo stesso fine.

Sul versante delle relazioni industriali, abbiamo offerto all’ANIA, la potente Associazione delle Imprese, l’opportunità di dimostrarsi al passo con i tempi e realmente sensibile al grido di dolore della Categoria. Alcuni mesi fa, le abbiamo trasmesso la nostra piattaforma di rinnovo dell’A.N.A.2003, che è il risultato di un lungo lavoro di studio, approfondimento, progettazione e confronto, svolto principalmente dalla Commissione ANA della quale è Responsabile il mio Vicepresidente Corrado Di Marino. Per l’elaborazione del testo finale della bozza del nuovo A.N.A., di cui trovate copia in cartella, la Commissione si è avvalsa del contributo dei Legali fiduciari SNA e delle indicazioni dell’Esecutivo Nazionale, nonché del supporto del dr Fumagalli e del Direttore del Sindacato dr Bonfanti, oltre che del presidente e del vicepresidente del Comitato GAA, che hanno partecipato attivamente ai lavori. La bozza del nuovo ANA è stata altresì consegnata ed illustrata ai Presidenti dei GAA, nel corso dell’ultima riunione del Comitato presieduto da Dario Piana. Se la memoria non mi inganna, è la prima volta che il Sindacato agisce all’attacco in questo ambito; non attende cioè le indicazioni della Controparte e non si limita a giocare di rimessa, ma –anche approfittando dell’inerzia dell’ANIA- sviluppa una concreta proposta di rinnovo dell’Accordo scaduto e la formalizza.

La nostra non è una proposta minimalista. Rifiutiamo l’idea di un ANA limitato a pura cornice, a dichiarazione di principi, perché rimaniamo convinti che i diritti basilari debbano essere sanciti dall’Accordo collettivo di Categoria. Ciò, anche per evitare che nella contrattazione di secondo livello, cioè aziendale, che storicamente ci vede più deboli nei confronti delle Imprese, si possa innescare una *deregulation* al ribasso, ad esempio sugli importi delle indennità, degli indennizzi, sui termini di preavviso e più in generale sulle tutele degli Agenti. Secondo la nostra impostazione, è mantenuto un ampio spazio alla contrattazione aziendale, che potrà però svolgersi esclusivamente dando per acquisito, per irrinunciabile, quanto stabilito dall’Accordo Nazionale Agenti Imprese. Ben vengano dunque gli Accordi integrativi *in bonis*; applaudiremo quei Gruppi Agenti –sono certo che ce ne saranno- che riusciranno a migliorare i diritti normativi ed economici previsti nell’ANA, che per noi continuano a rappresentare il minimo sindacale!

Come sapete, è compito del Comitato Centrale vigilare sulla corretta attuazione, da parte dell’Esecutivo Nazionale, della politica deliberata dal Congresso. E come sapete, gli impegni congressuali sono per me e per la mia squadra inalienabili, non negoziabili. Lo sapete bene ed ancora una volta posso rassicurarvi, a testa alta, sulla massima coerenza dell’azione quotidiana dell’Esecutivo Nazionale e del suo Presidente rispetto alla linea politica votata in Congresso.

Ed a proposito di coerenza, ricordo ancora il grido alzatosi durante un Comitato Centrale al quale molti di voi probabilmente parteciparono: “salviamo il Fondo Pensione!”. A distanza di qualche anno, possiamo sostenere, senza pericolo di smentita, che la linea della fermezza ci ha

premiati. Abbiamo fatto bene a rifiutare la ridicola offerta dell'Ania di un contributo di 16 milioni di euro, a fronte della quale avremmo dovuto accettare la trasformazione del FONAGE in un insieme di PIP individuali, facilmente trasferibili alle singole Mandanti, operazione che lo avrebbe reso estremamente fragile e facilmente "smontabile". Altri hanno preferito sottoscrivere immediatamente la scandalosa proposta dell'Ania, paventando il possibile fallimento del FONAGE e sostenendo, tutt'oggi, che il Fondo avrebbe avuto a breve un tracollo finanziario. Noi di SNA, al contrario, non abbiamo ceduto ai ricatti, alla paura, alla prepotenza. Abbiamo respinto al mittente il piano "di salvataggio" dell'Ania, per noi irricevibile, abbiamo ingaggiato un serrato confronto con tutte le parti coinvolte e con le Istituzioni, ricorrendo fino al Capo dello Stato. Il Commissariamento si è chiuso, il FONAGE è ritornato *in bonis* ed il primo esercizio (intero), il 2017, si è concluso con un avanzo di gestione di 26 milioni di euro ed un avanzo tecnico di 90 milioni di euro, davvero sorprendente! Ma non basta. Il 2018 si è chiuso ancora meglio. L'avanzo tecnico supera i cento milioni di euro e ciò potrebbe consentire di predisporre un piano per un parziale recupero dei noti "tagli" alle pensioni operati dalla COVIP, da sottoporre all'Organo di Vigilanza. Sappiate che il patrimonio del nostro Fondo Pensione è valutato oggi più di 1,2 Miliardi di euro.

Penso di poter rivendicare questo risultato come uno dei più importanti del secolo, che ha ridato forza, determinazione e credibilità alla Categoria. E questo è senz'altro un risultato che appartiene esclusivamente al Sindacato Nazionale Agenti, a tutti noi militanti, ai componenti gli Organi statutari, a quei Presidenti di Gruppo ed agli Iscritti che ci hanno dato fiducia ed hanno lottato insieme a noi. Siamone orgogliosi!

Sul fronte *revoche*, continuiamo e continueremo a contrastare con forza ogni forma di ritorsione e di interruzione infondata del rapporto agenziale. Non è ammissibile che un Agente venga revocato con una "pec", dopo decenni di onorato servizio, dopo aver costruito –con mille sacrifici– un portafoglio agenziale ed un consolidato rapporto con la clientela. Non possiamo accettare motivazioni palesemente strumentali, sulla base delle quali vengono interrotti rapporti professionali sui quali i Colleghi hanno costruito la loro vita professionale, personale e familiare. A me pare un nuovo Medioevo! E molti di noi, purtroppo, davanti a precise strategie aziendali che palesano l'intenzione di ridurre il numero delle agenzie mandatarie, appaiono come una massa inerme, a cui alcune Imprese propinano tutto ed il contrario di tutto per giustificare logiche da puro capitalismo sfrenato. Ed è innegabile che in questo contesto alcune grandi Imprese siano anche riuscite a disgregare il fronte degli Agenti, sotto il profilo associazionistico, inserendoci all'interno persone compiacenti e di fiducia che una volta inseritesi ai vertici non hanno fatto altro che appiattirsi alle direttive aziendali in cambio a volte di nulla, o solo di un po' di visibilità, oppure di posizioni o contesti "ben retribuiti".

Purtroppo questa non è un'opinione, ma una constatazione, tant'è che nel nostro settore alcuni dirigenti delle Imprese quando trovano un responsabile di Gruppo o del Sindacato "non allineato", si sentono disorientati, perché sono logiche che non conoscono, sono così abituati agli Yes Man che anche solo una posizione diversa non sono in grado di gestirla. Questo è un lato debole delle nostre controparti e dovremmo approfittarne. Per farlo però abbiamo necessità che i nostri Rappresentanti, ai quali affidiamo la nostra delega, la nostra fiducia, siano intenzionati, disposti ad anteporre l'interesse collettivo a quello personale; siano generosi a tal punto da preoccuparsi maggiormente di quanto potranno dare, con spirito di servizio, a favore della collettività che rappresentano, rispetto a ciò che potranno ottenere per sé stessi. Io ho fatto di questo, il mio dogma sindacale e lavoro tutti i

giorni affinché possa esserlo per tutti i Colleghi impegnati, a qualsiasi livello, nella militanza associativa. Forse dovremmo ricordare più spesso ciò che lo scomparso Sergio Marchionne un giorno disse intervenendo ad un convegno: “il vero valore di un leader non si misura con quello che ha ottenuto durante la carriera ma da quello che ha dato”. Diamo tutto quanto è possibile, e saremo più forti! Diamo tutto ciò che ci è possibile dare, con spirito di servizio, lealtà ed autentico animo sindacale, ed anche questa nuova rivoluzione culturale sarà compiuta. I risultati non potranno mancare!

Nell'anno del Centenario, non elencherò le iniziative intraprese, i traguardi raggiunti nel periodo trascorso dal precedente Comitato Centrale. Li conoscete, ne abbiamo parlato nelle riunioni sul territorio, li abbiamo pubblicati su snachannel e sulla nostra rivista L'Agente di Assicurazione, li abbiamo diramati mediante newsletter. Lascerò maggiore spazio a quella che, per la prima volta, posso presentare come una precisa strategia di bilancio marcatamente sindacale. Superato infatti il momento critico del riequilibrio costi-ricavi del 2012, primo anno della mia presidenza e primo anno di bilancio in positivo dopo un triennio a dir poco preoccupante, abbiamo puntato alla stabilizzazione delle entrate e ad un costante ridimensionamento dei costi, senza tralasciare alcuna opportunità per mettere in sicurezza i conti del Sindacato. Al riguardo, come sapete, non finirò mai di ringraziare la mia Vicepresidente vicario Elena Dragoni, che con costanza, impegno, scrupolo e dedizione ha permesso di ottenere, su questo fronte, risultati che apparivano irraggiungibili.

Il bilancio consuntivo 2018, che vi sottopongo con soddisfazione, riporta attività per oltre 2,6 Milioni di euro (€ 2.660.335,66), con un incremento rispetto all'anno precedente di € 423.562,56 (€ 2.236.773,10 nel 2017). Le attività liquide sfiorano i 2 milioni di euro (€ 1.921.086,20) con un incremento di € 203.166,17 sull'anno precedente. Il bilancio che sottoponiamo all'approvazione certifica l'esistenza di Fondi di accantonamento per € 859.987,25 che, a seguito degli ulteriori accantonamenti operati al 31.12.2018, superano l'ingente importo di 1 Milione di euro. Il risultato tecnico 2018 è positivo per oltre 400 mila euro (€ 442.660,15); dopo gli accantonamenti tra cui 22.000 euro al Fondo manutenzione Immobili, 50.000 € al Fondo Centenario, e 250.000 € al Fondo Vertenze, l'avanzo di gestione (“utile”) risulta di € 110.000 circa, in linea con quello dello scorso anno. Il bilancio preventivo 2019 è stato redatto in una logica di continuità, senza particolari variazioni rispetto a quello precedente.

Credo sia evidente quale sia la politica di bilancio, di stampo sindacale, che abbiamo adottato accantonando al Fondo Vertenze la gran parte delle risorse rese disponibili dall'importante avanzo di gestione. In tutti i casi nei quali non sarà possibile tutelare i Colleghi con la diplomazia e la trattativa, percorreremo altre vie, compresa quella giudiziaria, patrocinando altresì le cosiddette “cause-pilota” per contribuire alla formazione di giurisprudenza di supporto. Potremo continuare a ricorrere, quando necessario, ai migliori specialisti del settore ed alle Autorità competenti, potendo contare sulla necessaria disponibilità economica. Investiamo cioè sull'attività propria di un vero, grande Sindacato degli Agenti qual è SNA!

Vi chiedo per il futuro di non permettere a nessuno di sperperare tutto questo. Di essere vigili sentinelle. Chiedo a questo Comitato Centrale ed ai Comitati che verranno, di difendere gelosamente questo grande serbatoio di idee, sogni, tradizioni, energie e risorse economiche che si chiama SNA; che non ha eguali e che –se lo vorrete- continuerà a costituire l'ultima frontiera, contro lo strapotere delle nostre controparti, almeno per un altro secolo!

Approvando questa relazione, votando questo bilancio, gratificate me e la mia squadra di Esecutivo per il lavoro svolto, ma non solo. Vi impegnate in prima persona ad essere gli angeli custodi di questo rilevante patrimonio economico, di questa enorme ricchezza ideale, sentimentale, umana, ed affettiva che appartiene a tutti noi. Consideratelo un giuramento. Io per primo, lo giuro!

*Claudio Demozzi*  
Presidente Nazionale