



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Relazione

dell'Esecutivo Nazionale al

CONGRESSO NAZIONALE

SAN MARINO 19/20 NOVEMBRE 2015

1

Care Colleghe, cari Colleghi, buongiorno!

Al sentito ringraziamento che desidero rivolgere a tutti voi per la partecipazione al Congresso nazionale, per la disponibilità di chi ha offerto altresì il proprio contributo personale all'organizzazione dell'evento, devo oggi unire la richiesta di un minuto di raccoglimento per le vittime di Parigi e per le loro famiglie, per coloro cioè che hanno subito in prima persona le dirette conseguenze dell'orribile quanto ingiustificabile azione terroristica, frutto di un fondamentalismo religioso becero e grottesco.

Come consuetudine ormai consolidata desidero intrattenermi sull'**andamento del nostro mercato** e su alcune caratteristiche peculiari che lo contraddistinguono, per condividere alcune considerazioni delle quali sarà bene tener conto nella messa in atto della politica sindacale deliberata dal Congresso che vincola l'opera di tutti gli Organi statutari.

Nel 2014 i premi del "lavoro diretto italiano" hanno raggiunto la considerevole cifra di 143,3 miliardi di euro, registrando un rilevante +20,7% rispetto all'anno 2013. Di questi, il 77,1% ha riguardato il settore vita che ha raccolto 110,5 miliardi di euro, con un incremento sull'anno precedente del +29,9%. Solo il 22,9% dei premi è stato frutto dell'attività nei rami danni, per complessivi 32,8 miliardi di euro; questo segmento ha registrato, ancora una volta, una diminuzione di portafoglio, pari al -2,6% , rispetto all'anno precedente. Il peso della raccolta diretta italiana nel settore auto (RCA + CVT) è stato pari al 12,3% del totale del mercato e al 53,6% del settore danni; nel 2013 le percentuali erano, rispettivamente, del 15,7% e del 55,3%. *(Fonte: dati Ivass "Relazione sull'attività svolta dall'Istituto")*

Nel 2014 le Imprese assicurative hanno registrato complessivamente un risultato positivo per circa 6 miliardi di euro (nel 2013: utile di 5,2 miliardi di euro). Entrambe le gestioni (vita e danni) hanno chiuso in utile l'esercizio: nel settore vita l'utile è stato di € 3,5 Mld (nel 2013: € 3,1 Mld), nel settore Rami Danni l'utile è stato di € 2,5 Mld (nel 2013: € 2,1 Mld).

Il mercato assicurativo italiano quindi, come già avvenuto nel 2013, ha proseguito la sua fase fortemente espansiva ed il suo stato di salute, dal punto di vista della redditività per le Compagnie, rimane ottimo. Tuttavia per gli Agenti questo sviluppo ha continuato a rappresentare un'occasione mancata, un'opportunità non colta, proprio come abbiamo avuto modo di anticipare, di sottolineare, nelle ultime relazioni congressuali. Anzi la situazione degli Agenti si è aggravata: nel ramo vita (che trascina la crescita a due cifre dell'intero settore) la nostra quota di mercato, nel 2014, si è ridimensionata di un ulteriore 13%; nel periodo 2005-2014 abbiamo perso un terzo della nostra quota di mercato, mentre gli sportelli bancari e postali nello stesso periodo hanno raggiunto il 62% del mercato ed i promotori finanziari hanno elevato la loro quota di mercato dal 7,5% al 16,8%. Questo, evidentemente, è il risultato delle politiche commerciali e di partnership attuate dalle grandi Compagnie, soprattutto a partire dai primi anni 2000, alle quali il Sindacato e prima ancora i Gruppi Aziendali Agenti direttamente coinvolti non hanno saputo opporsi in maniera efficace, né hanno saputo far seguire strategie di interazione con le singole Imprese, in grado di coinvolgere adeguatamente, anche sotto l'aspetto economico, le agenzie nel promettente business (per le Imprese) della bancassicurazione.



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

La produzione del mercato danni è risultata in contrazione per il terzo anno consecutivo (-2,6%), tuttavia in misura minore rispetto al -4,9% del 2013. La riduzione della raccolta è ascrivibile principalmente al comparto auto (-5,8%), come previsto lo scorso anno, con le ovvie conseguenze sui nostri portafogli agenziali, per la maggior parte ancora costituiti prevalentemente dalla raccolta nei rami Auto. La quota di mercato degli Agenti, nel segmento Danni, si è ulteriormente ridimensionata, pur mantenendo la ragguardevole misura dell' 81,7% che caratterizza positivamente il nostro mercato rispetto agli altri Paesi europei.

Nella vicina Francia, ad esempio, la quota di mercato degli Agenti, nei rami danni, è scesa fino a circa il 60% sebbene in questa Nazione alle agenzie fosse garantita una sorta di esclusiva territoriale reciproca. Le agenzie in Francia tendono cioè ad avere legami di esclusività con un'unica compagnia di assicurazione e godono di diritti esclusivi sui prodotti di tale compagnia nella loro area geografica. Ciò nonostante, come detto, la relativa quota di mercato si è contratta. In Germania, altro esempio significativo, la quota di mercato degli Agenti nei rami danni è prossima al 50%, in tendenziale costante diminuzione. *(Fonte: EE elaborazioni da rapporti FFSA La distribuzione assicurativa in Italia e in Europa Modelli, evoluzione e prospettive)*

Il modello agenziale italiano, pertanto, forse proprio grazie all'introduzione delle note innovazioni legislative degli ultimi dieci anni, mantiene una consolidata **centralità nell'intermediazione assicurativa rami danni**, particolarmente rilevante nel settore RCA. Rischia però di essere relegato a canale distributivo marginale, nei rami che caratterizzano l'impetuoso sviluppo del fatturato di questi ultimi anni, in particolare quello vita, e nel business dei rami Danni non Auto, terreno di conquista per i quasi 6.000 brokers iscritti alla sezione B del RUI *(dati Ivass 2014)*.

Urgono strategie capaci di agganciare le reti agenziali al flusso di nuova produzione proveniente dai cd. canali alternativi, affinché gli Agenti non rimangano semplici spettatori di un ricco *business* che confluisce alle nostre Mandanti, disintermediando il rapporto con il Cliente, deviando il corso naturale del rapporto assicurativo, che dovrebbe transitare dal nodo acquisitivo per collocarsi all'interno di un'adeguata gestione agenziale del contratto.

Il tema, al quale saranno dedicati specifici incontri con il coinvolgimento dei Presidenti dei Gruppi Aziendali Agenti, si fa ancora più attuale alla luce delle rinnovate partnership che alcune grandi Compagnie hanno stretto recentemente, con alcune grandi Banche, allo scopo di promuovere la distribuzione bancaria di prodotti assicurativi anche nei rami Danni, RCA compresa. E' evidente che in presenza di una legislazione europea che tende all'apertura del mercato della distribuzione e legittima l'attività dei cd. canali alternativi, la prima concreta azione di tutela della centralità delle agenzie assicurative non potrà che essere svolta a livello di singole Imprese. Fino ad oggi, pare che nella negoziazione aziendale (cd. secondo livello) nessun Gruppo Aziendale Agenti abbia acquisito alcun risultato concreto su questo fronte. Operando in stretta sinergia, SNA e GAA, riusciremo forse ad invertire la rotta ed a creare i presupposti contrattuali per il ri-coinvolgimento degli Agenti nello sviluppo degli affari provenienti dalle fonti "non professionali".

3

Altra questione che evidenziamo da tempo, è l'eccessivo grado di **concentrazione del mercato assicurativo** italiano. Negli anni 2005-2014 il numero di imprese costituenti il mercato italiano si è gradualmente ridotto del 30%, passando da n. 174 Compagnie a n. 122 Compagnie nazionali (più n.2 Rappresentanze). Nel solo anno 2014 il numero delle Imprese si è ridotto di 9 unità (da 133 nel 2013 a 124 nel 2014). Di tali società, 47 esercitano i soli rami Vita, 65 i rami Danni e 12 sono imprese multiramo. Rispetto al 2013, n. 10 Compagnie hanno cessato l'attività a seguito di fusione per incorporazione ed è stata rilasciata un'unica nuova autorizzazione.

Conseguentemente, il mercato italiano continua a presentare una concentrazione elevata. Nel ramo danni le quote di mercato registrate dai primi cinque e dai primi dieci Gruppi assicurativi sono pari, rispettivamente, al 72% ed al 86,5%, mentre nel ramo vita la quota di mercato dei primi dieci Gruppi si ferma (si fa per dire) all'80%.

Per le circa 13.000 agenzie italiane, nelle quali operano circa 18.000 Agenti (dati Ivass: totale iscritti alla sezione A del RUI nel 2014, operativi e non operativi: 35.048 di cui 25.533 persone fisiche e 9.515 società), lo spazio si fa quindi sempre più ristretto dal lato dell'offerta "tradizionale", cioè del collocamento di prodotti attraverso il proprio mandato agenziale. L'eccessiva concentrazione del mercato, si combina con l'esiguo numero delle Imprese concorrenti e con i cataloghi prodotti sempre più simili tra loro. Tutto ciò si somma inoltre alle politiche assuntive di alcune grandi Compagnie, che limitano l'autonomia operativa degli Agenti e ne impediscono l'attività consulenziale, ingabbiandoli dentro modalità di vendita "low-cost", realizzate grazie a tecnologie pensate per spersonalizzare il rapporto con il Cliente. Il quadro che ne scaturisce non può che deprimere le ambizioni professionali degli Agenti, che rischiano di essere relegati al ruolo di mero venditore di prodotti preconfezionati, a bassa redditività e spesso di scarso contenuto.

Il Sindacato, che ha intuito per tempo l'evoluzione del mercato e le intenzioni di alcune grandi Compagnie su questo fronte, ha predisposto alcuni strumenti attraverso i quali è oggi possibile **tutelare la nostra centralità** nei rapporti con i Clienti. Lottando strenuamente, anche contro le opposizioni interne più o meno organizzate, abbiamo ottenuto e consolidato il **diritto alle libere collaborazioni tra Intermediari**, sancito per Legge, grazie al quale oggi possiamo legittimamente allacciare rapporti con i Colleghi, con le grandi Agenzie di sottoscrizione (in Italia iscritte alla sezione A del RUI e come tali "Agenti" in senso proprio), con i Brokers grossisti, per disporre dei prodotti assicurativi adeguati al soddisfacimento dei bisogni dei nostri clienti. Ci è così possibile superare i limiti operativi e gli ostacoli politici che troppo spesso pongono le nostre Mandanti e che ci impediscono di **crescere e di fidelizzare la nostra clientela**.

Al riguardo, sarà utile ricordare come in Italia risultino ammesse ad operare, in regime di Libera Prestazione di Servizi (Ips), anche attraverso stabilimenti situati nell'U.E., ben 1.005 Imprese, delle quali n. 186 imprese vita, n. 758 Imprese danni, n. 58 Imprese multiramo e n. 3 Imprese di riassicurazione. In attesa di conoscere se e come sarà modificata la normativa che regola questa particolare forma di presenza delle Compagnie nel nostro Paese, potremmo interrogarci sui motivi per i quali agli Agenti non sia permesso distribuire i prodotti di tali

Imprese, che possono conseguentemente avvalersi, in Italia, solo di Brokers ed altri canali distributivi diversi dal nostro.

La vicinanza anche ideale di alcune Compagnie specialistiche e di qualche Impresa generalista, ci ha messo invece, fin da subito, nelle condizioni di agevolare l'acquisizione da parte dei nostri Iscritti di ulteriori Mandati agenziali, attraverso specifici accordi, con ciò contribuendo ad un'ulteriore diffusione del **Plurimandato**, modalità operativa questa che consolida l'autonomia e la libertà professionale dell'Agente, all'insegna del **miglior servizio alla clientela**.

In questo campo, le complesse strutture intermediative e gli accordi con importanti brokers internazionali realizzati da alcuni Gruppi Aziendali Agenti, pur apprezzabili negli intenti, non sempre hanno prodotto gli effetti sperati ed anzi, in alcuni casi, hanno impedito l'evoluzione di singole agenzie verso modelli di Pluriofferta (verticale o orizzontale). Probabilmente in qualche caso la necessità di condividere con l'Impresa le soluzioni e gli strumenti approntati, ha impedito che queste iniziative potessero rivelarsi di effettivo supporto per l'ampliamento dell'offerta-prodotti delle Agenzie. Per il futuro, contiamo di coinvolgere maggiormente i Gruppi Aziendali Agenti nella conoscenza e nella messa in atto degli importanti accordi di partnership stretti dal Sindacato in questo ambito, affinché possano realmente essere messi a disposizione di tutti gli Agenti.

Ampliamento dunque dell'offerta-prodotti agenziale, al primo posto tra gli strumenti per difendere la nostra centralità distributiva, combinato al necessario equilibrio di bilancio di medio-lungo termine, ottenibile anche attraverso la stabilizzazione dei costi agenziali, tra i quali risulta prevalente quello del personale. Per questo consideriamo fondamentale il nuovo **Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro** per i dipendenti delle Agenzie, sottoscritto un anno fa (novembre 2014). Esso rappresenta un risultato storico, che ha interrotto un lungo periodo di rivendicazioni, scontri, incomprendimento ed immobilismo. Risultato grazie al quale abbiamo restituito alla Categoria, tra l'altro, la necessaria autonomia ed indipendenza negoziale, sottraendola al ricatto incrociato delle Imprese e della "triplice sindacale". Vorrei tranquillizzarvi sul fatto che, per quanto a nostra conoscenza, ad un anno dalla sua sottoscrizione, il nuovo CCNL non ha originato alcun provvedimento sanzionatorio a carico di Agenti ed esiste una sola vertenza giudiziaria, intrapresa da Fisac-Cgil davanti al Giudice del Lavoro di Napoli, che ha tentato di mettere in dubbio la legittimità del nostro contratto e che in primo grado si è conclusa con esito a noi favorevole (il Ricorso ex art. 28 di Fisac-Cgil è stato respinto). Ed inoltre, il contenimento del costo del lavoro entro limiti tollerabili e l'introduzione di elementi di flessibilità nel CCNL di riferimento del settore, hanno permesso alle Agenzie italiane di salvaguardare i livelli occupazionali.

Non tutti, purtroppo, hanno apprezzato l'importanza di questo nuovo strumento di salvaguardia dell'equilibrio economico delle nostre Agenzie. Alcuni, hanno preferito rimbalzare e dare credito alle notizie, false e tendenziose, che altri strumentalmente divulgavano, allo scopo di insinuare dubbi sulla legittimità del nuovo CCNL e di ridimensionare la valenza politico sindacale di questo risultato. Oggi, con la certezza che il nostro è il contratto leader del settore, quello più diffuso, maggiormente applicato dalla Categoria, mi chiedo e vi chiedo a chi sia giovata questa opera di disinformazione, che ha rischiato di minare alla base gli interessi, anche economici, di tutti gli Agenti italiani...

Ed a proposito della coesistenza di più CCNL nel medesimo ambito lavorativo, che comunque caratterizza molti settori produttivi, mi chiedo e vi chiedo come possa essere considerato legittimo un Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro sottoscritto da sigle datoriali il cui numero di iscritti non supera il 5% degli Agenti operativi italiani, come il CCNL Anapa-Unapass.

Se qualche dubbio dovesse dunque sorgere su quale possa essere definito “CCNL pirata” nel nostro settore, tale dubbio non potrebbe che riguardare il contratto sottoscritto da Anapa ed Unapass, sigle che non possono certamente essere identificate come sindacati comparativamente maggiormente rappresentativi dei Datori di lavoro.

Invitiamo tutti i Colleghi ad applicare serenamente il nostro nuovo CCNL; il Sindacato garantirà l’assistenza, anche legale, che si rendesse necessaria conseguentemente alla legittima applicazione di detto contratto collettivo.

Poiché i numeri, che in ogni democrazia sono l’elemento fondamentale per l’assunzione delle scelte collettive, attestano che **il 90% degli Agenti iscritti ad un’Associazione sindacale in Italia aderisce a SNA**, possiamo tranquillamente affermare che SNA rappresenta il Sindacato comparativamente maggiormente rappresentativo della Categoria agenziale e come tale non può certo vedersi negato il diritto a negoziare e stipulare il CCNL di riferimento del settore. In questo senso, tra l’altro, si sono espressi gli autorevoli esperti giuslavoristi interpellati dall’Esecutivo Nazionale.

Oggi più che mai, come vedete, è importante rimarcare la rappresentatività del Sindacato in ogni ambito istituzionale e negoziale. Dobbiamo rafforzare il legame associativo con i nostri Iscritti e con i vertici dei Gruppi Aziendali Agenti; con loro delimitare il confine del confronto politico, abbandonando qualsiasi forma di ambiguità all’interno della vita associativa sindacale. Non si tratta di dividere tra amici e nemici, ma ritengo che il momento storico particolarmente difficile, il livello elevato dello scontro con le Imprese su alcuni temi fondamentali come **l’ANA, le indennità di fine mandato, la rivalsa, il Fondo Pensione Agenti**, nonché l’evidente, inquietante, contiguità politica tra l’Unapass (che, ridotta a qualche decina di iscritti paganti, forse proprio oggi cesserà di esistere confluendo in Anapa), l’Anapa e l’ANIA, non permettano di tollerare a lungo forme di ambiguità al nostro interno! Abbiamo bisogno di stare uniti, abbiamo necessità di sapere su chi possiamo contare e chi no!

E proprio con lo scopo di allargare il nostro perimetro associativo, è giunta all’Esecutivo Nazionale la richiesta di una riflessione in merito alla proposta di modifica dell’Art. 16 dello Statuto. Mittente della richiesta: il Presidente del Comitato dei presidenti di GAA, Roberto Fresia, che fino ad oggi ha autorevolmente diretto questo consesso e che ringrazio pubblicamente per il notevole, generoso impegno profuso in questo ruolo. In condivisione quindi con i Presidenti di GAA membri del Comitato, l’Esecutivo Nazionale ha predisposto la **modifica statutaria** sulla quale domattina sarete chiamati ad esprimervi.



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Si tratta della presa d'atto di un mutato scenario, caratterizzato oggi da un numero di Gruppi Agenti che è superiore a quello delle Compagnie e che fa sì che in alcune realtà aziendali coesistano 5, 6 o addirittura 9 Gruppi Agenti. In tali contesti, nessuno o quasi dei Gruppi Agenti riesce più a soddisfare i requisiti un tempo fissati in Statuto per l'accreditamento al Sindacato:

- a) raggruppare almeno il 33% degli agenti operanti per l'impresa;
- b) almeno 1/3 degli agenti aderenti al Gruppo Aziendale siano iscritti al Sindacato.

Se fate una rapida valutazione, anche tra i Gruppi Agenti più noti, ben pochi possono oggi affermare di raggruppare almeno 1/3 degli agenti operanti per la medesima Compagnia. Senza aggiungere che alcuni GAA hanno modificato gli statuti ed oggi raggruppano agenti di più di una Mandante. Abbassiamo quindi l'asticella, per aumentare l'attrattività del nostro Sindacato nei confronti dei (fortunatamente pochi) Gruppi Agenti non ancora accreditati, nonché per permetterne la regolare permanenza a quelli attualmente presenti.

Questo perché: continuiamo a considerare fondamentale l'apporto dei **Gruppi aziendali agenti** al Sindacato, ci impegniamo a garantire la massima tutela a tutti i Componenti dei rispettivi Organi direttivi, per permettere una loro incisiva azione senza il timore di rappresaglie personali, siamo pronti ad ascoltare ed accogliere tutti i suggerimenti e le indicazioni che possano contribuire alla migliore messa in atto della politica sindacale deliberata dal Congresso, Organo sovrano della Categoria agenziale italiana.

E' un invito esplicito a ricreare quella stretta sinergia tra Sindacato e vertici dei Gruppi Aziendali, che nel lontano passato ha permesso agli Agenti di ottenere grandi risultati.

Colgo l'occasione per ribadire che questa dirigenza non è intenzionata a favorire la nascita di **Rappresentanze sindacali all'interno dei singoli Gruppi Agenti**, anche perché il fenomeno rischierebbe di contribuire ad un'ulteriore frammentazione della Categoria. Corre tuttavia l'obbligo di segnalare come iniziative di questo genere siano comunque in fase di spontanea sperimentazione, specie in quei Gruppi Aziendali nei quali la volontà dei numerosi iscritti SNA è stata piegata al desiderio del Presidente *pro-tempore* di aderire ad Anapa (o di adesione bi-partisan). Nel caso questa tendenza dovesse consolidarsi, esamineremo da vicino e con la dovuta attenzione ogni aspetto della questione, coinvolgendo naturalmente gli Organi del Sindacato statutariamente preposti.

Alcune di queste "cellule sindacali" sono sorte ad esempio quale conseguenza di penosi documenti, diramati da singoli Presidenti di GAA, che incitavano a sottoscrivere lo scellerato piano ANIA per il **riequilibrio del Fondo Pensione Agenti**. Molti Colleghi ci hanno scritto, rivendicando il diritto a prenderne le distanze, alcuni hanno anticipato l'intenzione di non rinnovare l'iscrizione al Gruppo. Il nostro consiglio ai Colleghi è sempre stato quello di far valere le proprie ragioni nelle sedi preposte, ma questo non sempre è possibile anche per colpa di Statuti che in alcune realtà associative aziendali non garantiscono a pieno l'esercizio dei diritti democratici.



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Ci riferiamo a documenti, di pura disinformazione strumentalmente asservita al volere dell'ANIA, che hanno cercato di divulgare paure e certezze prive di alcun fondamento. Come la paura del fallimento del Fondo, nel caso di mancata sottoscrizione da parte del Sindacato del piano di riequilibrio predisposto dall'Ania; come l'analoga paura, sotto forma di velato ricatto, della messa in liquidazione coatta del Fondo in caso di mancata accettazione (incondizionata) del piano predisposto dal Commissario straordinario. Come la certezza che i tagli alle pensioni (fino al 35% per i pensionati e fino al 50% per gli iscritti attivi) previsti nel piano del Commissario, con l'immediata trasformazione del Fondo a contribuzione definita (capitalizzazione), costituiscano il minor danno possibile, cioè la soluzione migliore per gli Agenti.

A proposito di questi documenti, diramati *urbi et orbi* e puntualmente smentiti dai fatti, permettetemi di confidarvi quanto sia stato avvilente notare come qualcuno abbia preferito dare credito a tali infondate teorie, piuttosto che ascoltare con la dovuta attenzione ed onestà intellettuale le ragioni che ci spingevano ad assumere diverse posizioni.

Come noto, l'attuale squadra di Esecutivo Nazionale, che colgo l'occasione per ringraziare pubblicamente per la costanza, la coerenza, la determinazione dimostrate fino ad oggi, non si è lasciata convincere dalle facili promesse di un'eventuale, improbabile, futura rinegoziazione dei contributi pensionistici; così come non ha ceduto alle pressioni provenienti da più parti, giorno dopo giorno più insistenti, mantenendo i nervi saldi ed affidandosi al parere di uno staff di super-esperti del settore. Da subito è emerso come la misura dei tagli alle pensioni (attuali e future), prima proposti dall'Ania poi dal Commissario, appaiano inaccettabili quanto ingiustificabili, per una Categoria che si trova già in grave crisi di redditività. In secondo luogo, è stato appurato come il Sindacato, così come qualsiasi Associazione di rappresentanza, non sia legittimato a sottoscrivere detti tagli alle prestazioni, né tantomeno la trasformazione a contribuzione definita del Fondo Pensione. Trasformazione che comporterebbe la perdita di tutte le prerogative connesse al regime di prestazione definita, attualmente vigente. Certo è difficile immaginare come l'Ania, ed ancora prima il Commissario straordinario di FONAGE, abbiano potuto sollecitare e promuovere la sottoscrizione del piano di riequilibrio "lacrime e sangue" da parte di Unapass e Anapa, la cui rappresentatività espressa in funzione del numero degli Iscritti paganti si ferma, per la prima, allo 0,6% del numero degli aderenti al Fondo, per la seconda a meno del 3%.

Ma non basta. Secondo gli esperti *"la trasformazione a contribuzione definita del Fondo così come qualsiasi altro intervento sul trattamento pensionistico NON rientra tra i poteri rappresentativi e negoziali del Sindacato"*, ed ancora: *"l'eventuale sottoscrizione di accordi aventi ad oggetto questi diritti esporrebbe il Sindacato a profili di responsabilità concreta e significativa"*. Con l'ipotetica sottoscrizione del piano di riequilibrio predisposto dal Commissario straordinario, *"il Sindacato rischierebbe di esporsi verso gli iscritti ed i pensionati, iscritti e non, i quali potrebbero invocare una sua responsabilità per avere disposto illegittimamente di un loro diritto, invece intangibile"* (Fonte: parere legale pro-veritate Avv. Maurizio Paniz, avv. Stefania Fullin, acquisito dall'Esecutivo Nazionale).

Fortunatamente (per gli aderenti a FONAGE), inoltre, i Consulenti precisano che: *“anche a voler prescindere, per un attimo, dal fatto che il Sindacato possa validamente firmare, accordi di questo genere sarebbero illegittimi, se non nulli”*. C'è da chiedersi come Anapa e Unapass abbiano potuto sottoscrivere, in poche ore, l'accettazione incondizionata del piano di riequilibrio del Commissario straordinario ed un anno prima il piano dell'Ania e quali potranno essere le conseguenze, per questi sodalizi, di detta precipitosa sottoscrizione.

Da ultimo, non certo per importanza, desidero smentire anche la teoria, utilizzata maldestramente quale arma di ricatto nei confronti del Sindacato, secondo la quale la mancata sottoscrizione del piano predisposto dal Commissario avrebbe comportato la messa in liquidazione coatta del nostro Fondo Pensione. Benchè già smentita anch'essa dai fatti, tengo a ribadire quanto abbiamo avuto modo di illustrare più volte. E' noto che abbiamo posto formalmente la domanda, direttamente al Commissario dr. Martinetto, il quale ha riscontrato con la *“risposta alla nota del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione del 13 agosto 2015”*, pubblicata su snachannel e sul sito di FONAGE.

In essa di legge testualmente:

“la stessa COVIP, nel dettare il cronoprogramma dell'Amministrazione straordinaria, ha previsto due possibili soluzioni:

- a) Se c'è l'accordo delle fonti istitutive/parti sociali il piano definitivo deve essere presentato alla COVIP stessa entro il 25 settembre 2015
- b) Se non c'è accordo delle fonti istitutive/parti sociali la COVIP dovrà prima deliberare, ai sensi dell'art. 6 del DM 259/2012, i criteri sulla base dei quali dovrà essere effettuato il taglio delle prestazioni in corso di pagamento e di quelle future. In tal caso il piano definitivo dovrà essere predisposto dall'Amministrazione straordinaria entro il 9 ottobre 2015.

In entrambi i casi il piano definitivo è soggetto all'approvazione della COVIP nel termine di 90 gg.”

Ma, come se non bastasse, procedendo come si suol dire “con i piedi di piombo”, abbiamo chiesto ulteriori valutazioni allo staff dei nostri consulenti, che ci hanno così rassicurati: *“In termini generali, la liquidazione coatta amministrativa può essere disposta quando le irregolarità nell'amministrazione o le violazioni delle disposizioni legislative, amministrative o statutarie o le perdite del patrimonio siano di eccezionale gravità. La procedura di amministrazione straordinaria che spesso precede la liquidazione coatta amministrativa, è invece disposta quando risultino gravi irregolarità nell'amministrazione, ovvero gravi violazioni delle disposizioni legislative, amministrative o statutarie che regolano l'attività del fondo pensione; siano previste gravi perdite del patrimonio; o lo scioglimento sia richiesto con istanza motivata dagli organi amministrativi ovvero dall'assemblea straordinaria. In definitiva, la COVIP dovrebbe accertare che le perdite del patrimonio da “gravi” (amministrazione straordinaria) siano diventate “di eccezionale gravità” (liquidazione coatta amministrativa), salvo la COVIP motivare sulla ricorrenza di violazioni normative che, da gravi, sarebbero accertate nel corso dell'amministrazione straordinaria come di eccezionale gravità”*. (Fonte: parere pro-veritate prof.avv. Pierpaolo Marano, acquisito dall'Esecutivo Nazionale)



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Non vi è e non vi può pertanto essere alcuna connessione tra la mancata sottoscrizione, da parte nostra, del piano di riequilibrio voluto dal Commissario e l'eventuale messa in liquidazione coatta amministrativa di FONAGE!

A scanso di qualsiasi ulteriore dubbio, abbiamo altresì appurato che *“dalla lettura di tali atti ed, in particolare, delle laconiche premesse del D.M. 27/5/2015, sembra potersi ricavare che il disposto scioglimento (ed il conseguente commissariamento) sarebbero motivati con riferimento alla delibera COVIP 10/4/2015 (non conosciuta), in base alla quale il Fondo Pensione Agenti non avrebbe adottato gli atti –non meglio precisati– necessari al superamento della situazione di squilibrio tecnico-attuariale, fattispecie che integra il presupposto della grave irregolarità nell'amministrazione”* (Fonte: avv. Andrea Mozzati, avv. Andrea Rossi – ricorso straordinario a S.E. il Presidente della Repubblica Italiana).

E *“a ben vedere, in base all'Art. 15, D.Lgs. n. 252/2005, la decisione di scioglimento e commissariamento degli Organi del Fondo è ammessa soltanto nelle ristrette ipotesi normativamente previste, tra le quali non rientra certo la presenza di un disavanzo nella valutazione attuariale a cinquant'anni: conseguentemente, il decreto qui gravato deve ritenersi atipico e, in quanto tale, illegittimo”* (Fonte: avv. Andrea Mozzati, avv. Andrea Rossi – ricorso straordinario a S.E. il Presidente della Repubblica Italiana).

10

Al di là degli aspetti squisitamente tecnici, cari Colleghi, permettetemi di dissentire con coloro che ritengono equo procedere al dimezzamento delle nostre promesse pensionistiche ed alla decurtazione del 35% delle pensioni in corso di erogazione, a fronte di uno squilibrio attuariale prospettico che per sua stessa definizione ha inevitabilmente natura previsionale ed ipotetica, la cui misura è comunque inscindibilmente correlata ai parametri, più o meno cautelativi e prudenziali, scelti dall'attuario o indicati da chi ne commissiona il calcolo.

Nel caso del nostro Fondo Pensione, *“la valutazione è stata condotta, (per volere del Consiglio di Amministrazione), utilizzando parametri estremamente prudenziali e comunque “a fondo chiuso”, ossia facendo riferimento soltanto agli attuali iscritti, senza tener conto delle potenziali nuove adesioni e delle correlate contribuzioni future, sicchè la situazione di disavanzo venutasi a creare era sostanzialmente fisiologica”* (Fonte: avv. Andrea Mozzati, avv. Andrea Rossi – ricorso straordinario a S.E. il Presidente della Repubblica Italiana).

“Non risultano, per contro, ulteriori elementi che dimostrerebbero la presenza di gravi irregolarità nell'amministrazione (del Fondo). Stando così le cose, è evidente come il mancato superamento dello squilibrio riscontrato all'esito della valutazione tecnico-attuariale svolta non possa di per sé integrare il presupposto della grave irregolarità nell'amministrazione e, comunque, condurre alla misura dello scioglimento degli organi del Fondo” (Fonte: avv. Andrea Mozzati, avv. Andrea Rossi – ricorso straordinario a S.E. il Presidente della Repubblica Italiana).

Siamo di fronte ad una serie di provvedimenti probabilmente illegittimi, manifestamente sproporzionati ed illogici, che rischiano di danneggiare irrimediabilmente gli interessi degli Agenti! Ci siamo rifiutati e continueremo a rifiutarci di avallare il tentativo di smantellamento del nostro Fondo Pensione. Ci siamo rifiutati e continueremo a rifiutarci di accettare passivamente il dimezzamento di quelle promesse

pensionistiche che l'ANIA ha sottoscritto, quarant'anni fa, con il Sindacato e con tutti gli Agenti e che è tenuta a rispettare fino alla stipula di nuovi eventuali accordi collettivi sulle pensioni, che dovranno necessariamente coinvolgere direttamente tutti gli interessati. E qualche singola Compagnia, grande o piccola, non creda di potersi sottrarre a tali impegni attraverso l'*escamotage* dell'uscita dall'ANIA!

L'industria assicurativa sta compromettendo gravemente l'immagine pubblica dell'intero settore, macchiandosi dell'onta di non rispettare gli impegni assunti nella contrattazione collettiva e di non tener fede al vincolo scaturito dalla costituzione paritetica e dalla gestione, anch'essa paritetica, di FONAGE.

Esistono altre possibili strade, da percorrere, per riequilibrare il nostro Fondo pensione, con maggiore gradualità, con minori sacrifici dilazionati in un sufficiente arco temporale. È richiesta solamente la buona volontà di percorrerle. Ci appelliamo, ancora una volta, all'ANIA, ai vertici delle maggiori Compagnie, alla Politica ed alle Autorità coinvolte a qualsiasi titolo, affinché i nostri diritti e quelli dei nostri Pensionati non siano ulteriormente calpestati. Forti anche dell'andamento positivo dei conti del Fondo, i cui bilanci negli ultimi cinque anni sono stati chiusi con rilevanti avanzi di gestione (utile medio annuo di € 25 Milioni) ed il cui bilancio 2015 potrebbe chiudersi con un avanzo (utile) di gestione ancora maggiore.

Continueremo a presidiare i diritti di tutti gli aderenti a FONAGE, anche ricorrendo alle vie giudiziarie, se necessario, alle cause-pilota ed alle cause-collettive, ad azioni mediatriche, ad ulteriori azioni istituzionali e propriamente sindacali! È una questione economica, ma è soprattutto una questione di dignità!

Circa la trasformazione del regime del Fondo a contribuzione definita, che qualcuno considera inevitabile e qualcun altro ha addirittura superficialmente benedetto come l'inizio del sistema contributivo per tutti, vorrei esortarvi a valutare con la dovuta attenzione le conseguenze di un'eventuale passaggio generalizzato a questo sistema di calcolo delle pensioni. Il Corriere della Sera del 1 agosto 2015 scrive testualmente: *"Pensioni dei commercianti, solo il 10% coperte dai contributi...in sostanza vuol dire non coprire con i contributi versati nemmeno le pensioni minime...L'Istituto presieduto da Tito Boeri, ha provato a ricalcolare tutte le pensioni già erogate con il solo metodo contributivo (in relazione cioè a quanto si è versato) e il 91% subirebbe una riduzione, un terzo di queste sarebbe più che dimezzata. Ad esempio, un commerciante andato in pensione di anzianità a 58 anni con un assegno di € 3.450 ne perderebbe 1.250. Con la pensione di vecchiaia (a 66 anni e 3 mesi) da 2.220 euro passerebbe a 1.430 euro"*.

Con il sistema contributivo puro, cioè con la capitalizzazione individuale (stile pip), chi è ricco durante l'attività lavorativa e può permettersi il lusso di versare congrui contributi, lo sarà (ricco) anche durante la vecchiaia, beneficiando di un trattamento pensionistico congruo quanto i contributi versati. Chi è povero durante l'età lavorativa, o costretto a lavori saltuari o scarsamente remunerati e non potrà quindi effettuare consistenti versamenti contributivi, lo sarà (povero) anche nella vecchiaia, dovendosi accontentare di un trattamento pensionistico assai modesto e molto probabilmente insufficiente anche solo per le spese di prima necessità.



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Grazie al loro profondo spirito solidaristico, i nostri nonni, i nostri padri hanno negoziato ed ottenuto un sistema pensionistico a prestazione definita, che l'ANIA a suo tempo ha condiviso ed accettato e che noi, ora, secondo qualcuno dovremmo smantellare, in cambio di nulla! Ecco perché, come è ben raffigurato sulla copertina del numero appena uscito della nostra rivista *L'Agente di assicurazione*, **su Fonage SNA non molla la presa!**

Per qualcuno il Fondo Pensione Agenti *"è un carrozzone nazionale e come tale alla fine finisce con il fallire"*. La medesima persona tiene a precisare di aver *"chiesto che fosse tolto qualsiasi riferimento a penalizzazioni per gli agenti del fondo nazionale a disporre delle proprie posizioni pensionistiche in maniera totalmente libera e autonoma"* e aggiunge: *"le altre compagnie facciano ciò che vogliono, ma un grande gruppo come è il nostro credo che sul tema del welfare dei propri agenti debba interrogarsi. C'è il welfare dei dipendenti e allora per quale ragione per gli agenti il discorso debba essere per forza in chiave nazionale e non legato al mondo della compagnia?"* (Fonte: intervista a Carlo Cimbri – amm.re delegato Gruppo UnipolSai – 15/10/2015 – a firma F.Sgroi)

A questo noto protagonista dell'industria assicurativa ed a tutti coloro che la pensano come lui, chiediamo la cortesia di confrontarsi collegialmente sul tema, prima di assumere posizioni che possono compromettere gravemente la stabilità delle relazioni industriali, prima di seppellire per decisione unilaterale l'unico esempio di gestione paritetica Imprese-Agenti di tale rilievo e di importanza strategica per l'intero settore.

12

Fondamentale sarà, anche in questa occasione, la fermezza dei Gruppi Aziendali Agenti nel rifiutare la negoziazione, a livello di singola Compagnia, del trattamento previdenziale base degli Agenti. Ricordo a coloro che sono investiti da questa rilevante responsabilità, le gravi conseguenze che ciò comporterebbe per la tenuta del Fondo Pensione e per tutta la linea difensiva predisposta dal Sindacato, a garanzia del mantenimento di questa problematica entro i confini del primo livello di contrattazione collettiva.

Teniamo duro, restiamo uniti davanti al tentativo di sgretolare, anche grazie ad ingiustificabili connivenze e complicità, la solidarietà pensionistica ed intergenerazionale che il nostro Fondo Pensione ha rappresentato per quarant'anni e potrebbe continuare a rappresentare! E' nostro dovere assicurare una sussistenza dignitosa a chi ha lasciato o lascerà l'attività lavorativa agenziale! Quanto risultano attuali ed adatte anche al nostro caso, le parole di Papa Francesco, recentemente pronunciate: *"il lavoro non può essere un mero ingranaggio nel meccanismo perverso che macina risorse per ottenere profitti sempre maggiori; il lavoro non può dunque essere prolungato o ridotto in funzione del guadagno di pochi e di forme produttive che sacrificano valori, relazioni e principi... e vale, analogamente, per tutte le istituzioni sociali, il cui principio, soggetto e fine è e deve essere la persona umana. La sua dignità non può essere pregiudicata mai, neanche quanto smette di essere economicamente produttiva"*. A queste parole, che condivido, il Santo Padre ha aggiunto: *"non manchi il diritto alla pensione, e sottolineo: il diritto –la pensione è un diritto! – perché di questo si tratta. Siate consapevoli dell'altissima dignità di ciascun lavoratore... sostenendone il reddito durante e dopo il periodo lavorativo, contribuite alla qualità del suo impegno come investimento per una vita a misura d'uomo"*. (bollettino n. 0861 del 7 novembre 2015)



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Facciamo lo sforzo collettivo di guardare avanti per sapere dove vogliamo andare, ma non dimentichiamoci mai di ricordare chi siamo e da dove veniamo!

Abbiamo condotto, tutti insieme, numerose battaglie anche durante la mia presidenza. Alcune sono tutt'ora in corso, altre le abbiamo vinte! Ma sempre, la forza che ha reso possibile tutto ciò che abbiamo realizzato e che ci ha resi tanto forti e determinati è stata la consapevolezza di lottare per degli obiettivi nobili, per delle cause giuste, al fianco dei meno fortunati e dei più deboli!

Questa preziosa consapevolezza, che è contagiosa ed ha coinvolto centinaia di nuovi Iscritti al Sindacato (dopo diversi anni, finalmente il numero degli Iscritti paganti è tornato a crescere), sarà il comune denominatore che ci permetterà di mantenere serrate le file e di non cedere mai, davanti ai nemici dei nostri valori!

Mi asterrò dall'elencarvi i risultati raggiunti in quest'anno di intensa attività, conoscete il programma di questo Esecutivo, che stiamo puntualmente rispettando; conoscete i vantaggi arrecati alla Categoria con la costituzione del **nuovo Ente Bilaterale EBISEP** (www.ebisep.it) e con l'attivazione, finalmente, della **Cassa Malattia**. Sapete che stiamo rinforzando la struttura di Via Lanzone ed efficientando tutti i servizi. Molti fronti sono ancora aperti, molti obiettivi sono ancora da centrare, ma stringendoci compatti gli uni agli altri, come non mai, nessun ostacolo sarà abbastanza grande da poter essere considerato insuperabile per il nostro grande Sindacato Nazionale Agenti!

Grazie, grazie per l'attenzione a tutti voi.

Per l'Esecutivo Nazionale
Il Presidente Nazionale
Claudio Demozzi

13