

Verbale della riunione del Consiglio Direttivo, riunitosi a Milano, presso la sede nazionale dello SNA, l'11 dicembre 2018.

---

Presenti: i Sigg. componenti del Consiglio Direttivo: Giuseppe DI MAURO, Umberto SARTIN, Giuseppe GIARDINELLA, Alessandro MICH, Tomaso PALA, Marco DEL MEDICO, Giuseppe RINALDI, Antonio AGLIATA, Nicola VITALI.

Assenti giustificati: Silvia RADETTI, Augusto SANTICCHIA, Sauro VINCENZI, Franco CURTO, Alberto ANGELUCCI, Ernesto DE SANTIS, Alfonso SANTANGELO, Stefano CIARAMELLA.

Presenti: i Sigg. componenti dell'Esecutivo Nazionale: Claudio DEMOZZI, Elena DRAGONI, Corrado DI MARINO, Giuseppe RAPA, Angela OCCHIPINTI.

Verbalizzante: Dott.ssa Eleonora BASSO.

---

Ordine del giorno:

- 1) Elezione del Presidente del Consiglio Direttivo;
- 2) Relazione del Presidente Nazionale;
- 3) Situazione politica del Sindacato ed iniziative;
- 4) Varie ed eventuali;

*Inizio della riunione alle ore 10:40*

Si aprono i lavori procedendo all'elezione del Presidente. Viene proposto per il ruolo Giuseppe Giardinella, Coordinatore Regionale della Sicilia, che viene eletto all'unanimità.

Il Neo-eletto Presidente prende parola ponendo a votazione l'approvazione del Verbale del precedente Consiglio Direttivo, che avviene all'unanimità.

Il Presidente Nazionale, Claudio Demozzi, comincia il Suo intervento ricordando il compito dell'Esecutivo Nazionale (come da art. 27 dello Statuto) di tenere costantemente informato, con riguardo alle delibere assunte e motivandole debitamente, il Consiglio Direttivo. Allo stesso compete il controllo politico dell'azione sindacale.

Nel frattempo si uniscono ai lavori alcuni membri dell'Esecutivo Nazionale.

Nella Relazione il Presidente Demozzi, si sofferma sulle iniziative più importanti avvenuti nel corso dell'anno. La novità fondamentale è che l'ANIA ha aperto (già dal 2017) dei tavoli sui temi della Distribuzione Assicurativa, entrati nel vivo nel corso del 2018. Il Sindacato ha accettato di partecipare al tavolo sul POG, nel corso del quale l'ANIA ha illustrato quali erano le direttive che l'ANIA stava dando alle Compagnie per applicare la normativa sul POG, manifestando contrarietà rispetto la posizione assunta dall'Associazione delle imprese. Il Gruppo di Lavoro dello SNA, coordinato dal Vicepresidente, Corrado Di Marino, ha chiarito e ribadito più volte la propria posizione, cercando di salvaguardare l'autonomia e la libertà professionale degli agenti.

Fondato nel 1919 - Aderente al B.I.P.A.R.

Si fa conseguentemente riferimento alla formalizzazione di questa strategia attraverso le Circolari SNA di Settembre e Ottobre nella quale si è fornita una bozza, un fac-simile di POG del distributore di pronto uso che, secondo gli esperti consulenti del Sindacato, rispetta il dettato normativo.

Oltre al documento sopracitato si parla anche delle versioni aggiornate, a norma di legge, dell'Allegato 3 e dell'Allegato 4 fornite dal Sindacato a tutti gli Agenti, nonché del problema che molti di loro usano i modelli predisposti dalle Compagnie, spesso incompleti e quindi sbagliati. L'esempio concreto lo si ha con una grossa Compagnia che stampa gli Allegati 4 (ex 7b) con già crocettata la dicitura che l'intermediario non fornisce consulenza di cui all'art. 119ter, prerogativa di esclusiva competenza e scelta dell'intermediario Agente. È importante che la Categoria sappia che questi modelli devono essere predisposti dall'intermediario, poiché è lui stesso il responsabile della correttezza del documento. Si ritiene necessario, inoltre, ricordare a tutti gli Agenti che, qualora utilizzassero modelli di Allegato 4 che non prevedano la collaborazione, essi stessi sarebbero sanzionabili per infrazione delle norme.

La Vicepresidente, Elena Dragoni, si unisce ai Lavori.

Altro argomento molto importante trattato nell'anno è la Privacy, e più in particolare la Titolarità dei dati del cliente. A tal proposito era già stato aperto un Tavolo presso il Garante della Privacy a Roma, al quale hanno partecipato l'ANIA, il Sindacato Agenti e il Garante. Trattasi però di un Tavolo che ha avuto vita breve in quanto ci si è resi conto di avere posizioni diametralmente opposte. Nei giorni immediatamente precedenti SNA è stato ricevuto dal Garante, durante l'incontro è emerso chiaramente il bisogno dell'intermediario di agire in veste di titolare autonomo del dato.

Alcuni Gruppi Agenti, tra i quali Cattolica, danno possibilità agli Agenti di scegliere fra la titolarità autonoma e la contitolarità con la Compagnia. In Generali, invece, ad oggi solo il GAAT di Salvi tiene la posizione della Titolarità.

Interviene Del Medico con valutazioni sull'agire delle Generali.

Demozzi prosegue la Sua relazione indicando la posizione dello SNA sul tema: l'Agente è TITOLARE AUTONOMO DEL TRATTAMENTO DEI DATI.

L'intervento del Presidente prosegue, affrontando, il tema del POG, dei Diritti distributivi e dell'ANA. Come già anticipato l'anno precedente è stata creata una Commissione che si è messa al lavoro per predisporre alcune soluzioni da proporre all'ANIA al fine di aprire un Tavolo sul rinnovo dell'ANA. Queste soluzioni sono state analizzate anche con l'aiuto di avvocati, ma ad oggi l'ANIA non ha ancora sciolto le riserve. La Commissione dello SNA ha trovato alcune soluzioni per slegare parzialmente le indennità dalle rivalse, senza inficiare le prime (l'unico passaggio, infatti, che l'Antitrust ha contestato all'ANA è il collegamento diretto tra rivalse e indennità). Le Compagnie, invece, le ridurrebbero e ne subordinerebbero una parte alla contrattazione aziendale o a dei fattori premianti sulla bontà del portafoglio. Vi è un nodo politico da superare: lo SNA parte dal presupposto dell'ANA, ovvero che le indennità sono uguali per tutti. Le Compagnie invece partono dal presupposto che anche le indennità devono essere un fattore premiante.

Il Comitato dei Gruppi Agenti ha votato all'unanimità un documento col quale i GAA hanno stabilito che non si tratta a livello aziendale alcun argomento contenuto nell'ANA, restando questo aspetto di esclusiva competenza della contrattazione di primo livello. Inoltre gli stessi Gruppi hanno deliberato il sostegno per la titolarità autonoma del trattamento dati dei clienti a livello di contrattazione aziendale. Sull'ANA è stato presentato un DDL al Senato che mira a dare valore di legge all'ANA. Ve ne potrebbe essere un altro che potrebbe essere portato avanti dal Governo. Se all'ANA fosse riconosciuto valore legale, le liquidazioni degli Agenti sarebbero al sicuro. Si potrebbe pensare di non negoziare nulla se vi fosse presenza di elementi in pejus.

Sul fronte del CCNL, rimangono ormai pochissime cause relative al contratto. E a colloquio presso il Governo pochi giorni fa, oltre alle grandi sigle sindacali dei lavoratori, era presente anche la CONFISAL.

Si passa ora all'argomento Congresso: Demozzi anticipa che questi si farà ad ottobre 2019, il 17 e 18 al Pala Congressi di Rimini. Si vorrebbe avere una struttura dove si possano fare i lavori congressuali e anche la parte ristorativa, questo perché si pensa ad una presenza di circa 1000 persone. Il Presidente chiede se a livello regionale possano iniziare a pensare all'organizzazione. Al di là dei semplici delegati che parteciperanno ai lavori congressuali insieme al pubblico (che non ha diritto di voto), si farà un congresso straordinario aperto a tutti quanti e poi una festa con infine la cena di gala con ospiti e intrattenitori.

Opinione del Coordinatore VITALI che consiglia di mettere a conoscenza i GAA per evitare concomitanze con Congressi di Gruppo. Il Presidente esorta poi chi volesse a portare con sé relativi consorti o persone che debbano iniziare a collaborare nelle rispettive agenzie per partecipare alla festa tutti assieme.

L'ultimo aspetto trattato riguarda ANAPA che si è ridimensionata nelle adesioni. Di Presidenti di Gruppo in ANAPA non ce ne sono più. Rimane Cirasola e 3-4 Agenti fedelissimi. Il Congresso ANAPA aperto a tutti gli iscritti, ha eletto Cirasola con soli 150 voti. Il Presidente chiede in occasione del centenario, visto il compimento del Secolo di presenza sul territorio per gli Agenti e di battaglie per la salvaguardia dei loro diritti, di stimolare i colleghi delle Provinciali a fare opera di convincimento ai non iscritti.

Ad oggi il Sindacato conta circa 10.000 iscritti tra Persone fisiche e Persone giuridiche.

Prende la parola il Coordinatore VITALI che, relativamente al centenario del Sindacato, propone campagne di marketing magari con inserimento delle conquiste fatte nei 100 anni di storia dello SNA. Andare sul territorio con campagne nuove iscritti mostrando le opere del Sindacato, dagli Accordi degli anni '20, '30, '51 alla presenza ancora oggi sul mercato. Opinione di RINALDI è che molti vedono il Sindacato solo per l'aspetto "politico". È necessario mostrare i servizi ricompresi nella quota, che vadano al di là del mero lavoro politico. Forse puntare sui giovani, utilizzare una quota contenuta per i nuovi. Altra considerazione del Collega è fatta sull'ANA, e vista la Sua partecipazione alla relativa Commissione, questi si dispiace dello stallo momentaneo delle cose. Si vuole portare a casa un risultato per il centenario.

Chiede GIARDINELLA approfondimenti sull'ANA. Risponde DEMOZZI che al momento è stato secretato il contenuto delle iniziative, per evitare di far sapere esattamente quelle che sono a carattere SNA, per evitare che qualora le stesse giungessero al Tavolo Tecnico, ANAPA possa non accettarle in quanto studiate dall'impianto tecnico dello SNA.

L'obiettivo è di mantenere il più vicino possibile le cose a come sono oggi. Il meccanismo tecnico sarebbe il seguente: la liquidazione rimane quella che è, ma slegata dalla durata del mandato, con coefficienti che premiano l'entità della durata (questo perché l'Antitrust dice che l'art. 27 è fidelizzante). Non si premia la durata fine a sé stessa, ma si accantona di anno in anno una quota. La rivalsa, invece, la si calcola quasi in maniera uguale ma non vi è scritto da nessuna parte che corrisponde esattamente a quanto si è pagato all'uscente. È sensazione che l'ANIA vorrebbe partire dall'idea di abbassare le indennità e di subordinarne una parte a criteri meritocratici discussi in ambito aziendale. DEMOZZI chiarisce che non ci siederà ad alcun tavolo sull'ANA se le premesse sono di trattare in pejus. Si tiene aperta la strada legislativa che metterebbe in sicurezza tutto quanto.

Prende la parola il Coordinatore DI MAURO con argomento le iscrizioni al Sindacato. Il 28 novembre a Latina si è svolto un Convegno ed in quell'occasione si è convinta la Provinciale ad organizzare il tutto con uomini dello SNA. In tale convegno si sono invitati anche Non iscritti che hanno partecipato volentieri, con molto entusiasmo, scoprendo le iniziative del Sindacato e taluni si sono anche iscritti. Per DI MAURO si dovrebbe coinvolgere sempre più la base nei convegni e riunioni con i vertici del Sindacato. Mettere in contatto l'EN con la base per far innamorare dello SNA.

Intervento di SARTIN che risponde sulle iniziative sul territorio. Secondo il Coordinatore del Piemonte si dovrebbe puntare sulla formazione e sull'utilizzo di una piattaforma più fruibile. Anche a livello di deleghe precisare anche sul sito chi fa cosa. In ultimo, il Collega si esprime in merito all'assistenza ai colleghi in difficoltà, magari un corso di formazione sul soccorso a chi ne ha bisogno.

Risponde la Vice-Presidente DRAGONI sul discorso del catalogo formativo SNA e anche su Fonarcom (è stato pattuito che il versamento degli Agenti venga tenuto da parte solo ed esclusivamente per utilizzo da parte degli Agenti, e questa è un'occasione per far fare corsi ai dipendenti praticamente a costo zero, coperto dal finanziamento del fondo, tuttavia molti agenti non hanno fatto lo switch dello 0,30 da Fondi di formazione vecchi verso Fonarcom). In mattinata si è stabilito che il Fondo finanzia un corso per ogni Regione. Fonarcom ha anche comprato spazio pubblicitario sulla rivista dell'Agente e si è dichiarato disponibile ad investire per far partire il progetto. La Vice-Presidente DRAGONI chiede quindi ai Coordinatori di telefonare per organizzare la prima giornata di formazione pilota. Interviene poi sulla Formazione dei Quadri e invita chi ancora non ne fosse al corrente a contattare il Responsabile E.N. per la formazione, Marcello Bazzano.

Riprende la parola il Collega SARTIN che vorrebbe ci fossero un paio di persone per regione che possano essere in grado di aiutare i colleghi.

Altra iniziativa del territorio, come enunciato dalla Vice-Presidente, è un incontro del Direttivo allargato poi ai Presidenti provinciali, con le sigle sindacali firmatarie del CCNL, anche per identificare i responsabili di zona. Questo per chiarire eventuali dubbi circa i problemi di passaggio da un contratto ad un altro.

Interviene ora il Coordinatore del Trentino, MICH esprimendosi a favore della politica dell'E.N. In merito alla formazione spiega di aver fatto diversi corsi, e in modo efficace vista la comunicazione e la collaborazione con la segreteria.

Ritiene però necessario che i Regionali e i Provinciali ricevano in anteprima di qualche giorno le comunicazioni da parte del Sindacato per non trovarsi in difficoltà a risolvere i problemi che si presentano.

Prende la parola il Responsabile E.N. GIUSEPPE RAPA, il quale esplica che è partito sul territorio un decentramento per far sì che le richieste di aiuto, una volta arrivate in sede, si valutino con l'ufficio legale SNA. Se si necessita di un'assistenza fisica si punta sul Presidente Provinciale. Ovviamente deve esserci un Coordinamento con gli uffici legali del sindacato o con chi è esperto in materia. Ma che non si faccia nulla senza prima coordinarsi.

Si unisce ai lavori il Dottor Fumagalli, consulente SNA.

RAPA vorrebbe far passare il messaggio agli Agenti che questi chiedano assistenza da subito e non "a giochi fatti" quando ormai per porre rimedio al problema è troppo tardi. In ultimo si suggerisce che negli Esecutivi Provinciali vengano affidati incarichi per sostenere in parte il lavoro del Presidente Provinciale che è pur sempre un Agente con un'Agenzia da mandare avanti.

Intervento AGLIATA: si parla del ruolo dei Presidenti Provinciali.

Nel frattempo si unisce ai lavori il Componente E.N. Gianluigi LOVATTI.

AGLIATA ha guardato ad una statistica tra gli effettivi iscritti della città di Genova e la Provincia di Genova, mettendo insieme anche le società per un totale di 76% di adesioni. Per quanto riguarda la formazione il Provinciale deve essere motivato. La preparazione è fondamentale ma deve essere motivato. AGLIATA invita i presenti ad essere avvicinati da chi di fiducia ed esser portato a far le cose in maniera corretta. Cercare i Provinciali bisognosi di aiuto e invitarli alla conoscenza reale delle persone che fanno parte del sindacato, farli partecipare, invitarli a vedere dove si trova la sede nazionale del sindacato e fargli conoscere i dipendenti.

DEL MEDICO interviene e si dice a favore della politica del Sindacato. Espone in questa sede una serie di consigli su cosa si potrebbe migliorare:

- Accordo ANA: concorda con il Presidente Demozzi nell'accettare esclusivamente miglorie. A parer Suo l'indennità degli Agenti dovrebbe essere un TFM.
- Iscritti: sollecita un'attività di marketing sui Non iscritti. Si riconosce la presenza dei Provinciali, ma, talvolta, la mancanza di tempo non aiuta. Si suggerisce di fare del telemarketing per il sindacato. Ritiene importante per il territorio portare l'Esecutivo Nazionale verso la base. La presenza fisica può dar rilievo e far conoscere il Sindacato a chi ancora non lo conosce.
- Semplificazione: creare un testo unico sulle attività interne all'agenzia. Si deve semplificare l'attività burocratica.
- Trattamento dati: possibilità di comunicare ai colleghi iscritti anche ad ANAPA di non seguire la linea di Cirasola, ovvero di non cedere la titolarità dei dati alle Compagnie.
- Congresso: suggerisce che magari potesse essere visionato anche qualcosa in casa a Firenze. Guardare alla sensibilità del non iscritto, magari Genova o in Veneto. Avvicinarsi al territorio. Magari già per il Comitato Centrale.

Il Coordinatore regionale della Toscana si rende disponibile a poter accogliere l'Esecutivo.

Risponde DEMOZZI apprezzando l'intervento e riconoscendo l'utilità di incontrare i colleghi sul territorio.

La vicepresidente DRAGONI espone l'idea di un prontuario per l'Agente. Qualcosa in aiuto per l'attività.

Intervento di VITALI che approva la linea politica del Sindacato. Ritiene strategico il Decreto, e da valutare la trattativa sull'ANA. Il Coordinatore Regionale della Lombardia ringrazia i colleghi che si sono adoperati per risolvere le cause sul CCNL. In merito agli iscritti, accoglie l'idea di puntare sul centenario per aumentare i numeri, e sulla politica di Marketing. Molto valida l'idea del prontuario e il far conoscere le attività del Sindacato. Visto positivo l'attuale rapporto con il GAA.

Tomaso PALA interviene ringraziando tutto l'Esecutivo per l'operato svolto. Sulla base di quanto già detto, in riferimento alle trattative sull'ANA, vi è l'idea di un tavolo su un istituto fondamentale per gli Agenti, la Cassa Previdenza Agenti. Sarebbe una possibile iniziativa il miglioramento del sistema di Cassa, ipotizzando un aumento degli accantonamenti. Prevederla anche in compagnie che al momento ne sono sprovviste. Attivarsi nei confronti di queste compagnie, e magari anche nei confronti di coloro i quali sono stati colti da improvvise decurtazioni della pensione erogata dal Fondo.

Intervento di RINALDI che approva la linea dell'Esecutivo esaltando due momenti, uno in Puglia e l'altro a Caserta. Si dà merito per la ricostituzione della Sezione Provinciale. Per il 2019 Matera sarà capitale europea della cultura, pertanto si invita l'E.N. ad organizzarVi un eventuale congresso o qualche evento di importanza per il Sindacato.

Prosegue poi il Coordinatore GIARDINELLA che, chiudendo il giro di interventi, riconosce anch'egli l'importanza del Sindacato e il merito alla Linea Politica dell'Esecutivo. Infine, per il Centenario, si propone di organizzare una mostra itinerante per i 100 anni del Sindacato.

In chiusura lavori prende la parola il Presidente Demozzi che, apprezzando le opinioni del Consiglio e la condivisione della linea politica, chiede a tutti di andare avanti con lo stesso impegno dimostrato fino a quel momento.

*La riunione del Consiglio Direttivo si chiude alle ore 13:35.*