

Il vicepresidente Vincenzo Cisarola delinea la strategia del futuro

Sna, grande casa comune

Un sindacato forte per la tutela dell'intera categoria

DI ALESSANDRA SCHOFIELD

Per quasi dieci anni ha ricoperto la carica di vicepresidente dello Sna, ed è alla guida del Gruppo Agenti Generali dal 2002. Alla soglia della scadenza del mandato sindacale, abbiamo intervistato Vincenzo Cisarola.

Domanda. Quali sono state le sue attività?

Risposta. Oltre alle deleghe di carattere tecnico, in qualità di vicepresidente ho spesso affiancato il presidente nazionale Ghironi nelle attività primarie dello Sna condotte dall'ufficio di presidenza, partecipando ai numerosi incontri con le varie istituzioni, con particolare riferimento al tavolo di lavoro formato da Ania, Sna e Unapass per ridisegnare un nuovo modello di distribuzione e di recupero di redditività dell'impresa/agenzia. Inoltre sono attivamente intervenuto, in rappresentanza del Sindacato, a diverse tavole rotonde e convention alle quali hanno presenziato relatori autorevoli.

D. Quale «eredità politica» vuole lasciare alle nuove leve?

R. L'eredità politica che vorrei

lasciare ai giovani è quella soprattutto di «guardare sempre oltre la siepe», senza fermarsi mai ad analizzare o lamentarsi dei problemi che riguardano la propria singola agenzia, o compagnia. Bisogna essere ben consapevoli, con lucida razionalità, della realtà che ci circonda: è necessario quindi partecipare attivamente non solo all'attività del proprio gruppo aziendale, ma anche a quella del sindacato di categoria, per divenire coscienti dei nostri doveri e dei nostri diritti. Ciò vale anche per il passaggio dal monomandato al plurimandato, che deve essere, appunto, frutto di una razionale scelta imprenditoriale e non di una moda del momento. Socrate recitava: «C'è un solo bene: il sapere. E un solo male: l'ignoranza».

D. Come ha visto modificarsi nel tempo la categoria?

R. Quando sono stato eletto vicepresidente dello Sna, nel dicembre del 1999, avevamo circa 5.800 iscritti; oggi ce ne sono oltre 9.000. La categoria è dunque divenuta più matura e coesa ed è sempre più consapevole che il sindacato lavora per il bene di tutti, esprime autorevolezza e incute timore

costruttivo. Ecco perché tutte le compagnie tentano con ogni mezzo di indebolire e screditare questo tipo di organizzazioni, talvolta attaccandone direttamente gli esponenti di maggior rilievo e tacciandoli, in modo spregiativo, di eccessivo «sindacalismo».

Da sempre, ahimè, in questo desolante esercizio, è coinvolto anche uno striminzito drappello di colleghi che, in virtù dei loro servizi, sono destinatari di privilegi da parte della compagnia. Victor Hugo ha detto: «C'è gente che, per vendersi, sarebbe disposta a pagare». Noi tutti, invece, dobbiamo avere la convinzione che si debba essere, sì, disposti a pagare, ma solo per difendere e affermare la nostra onestà. La nostra esperienza ci insegna che i dirigenti cambiano, i valori rimangono.

D. Lo Sna del futuro; come lo immagina e quali caratteristiche dovrebbe avere il sindacato avveniristico?

R. Come una grande casa comune, unica, forte, al servizio dell'intera categoria, il cui arredamento sia composto dai gruppi aziendali, i quali devono avere una funzione di com-

pletamento del sindacato. Una casa, seppure bella e solida, rimane molto sterile e nuda se non contiene l'arredamento; ma un arredamento, anche se composto da mobili pregiati, non ha alcuna utilità senza una casa. Come ho già ribadito più volte, i gruppi aziendali sono complementari e non sostitutivi del sindacato: si tratta di elementi coesenziali e ugualmente necessari. A titolo di esempio, sono orgoglioso di sottolineare che il Gruppo agenti generali, da me presieduto, per la prima volta ha raggiunto il maggior numero degli iscritti allo Sna, superando altri importanti gruppi agenti. In conclusione, in futuro non vedo quale altro soggetto istituzionale, se non il sindacato, coadiuvato dai gruppi agenti, potrebbe o vorrebbe denunciare con la stessa forza le vessazioni e le tante falsità che giornalmente ci vengono inflitte.



Pagina a cura
DEL SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
www.snaservice.it

L'ANALISI

Non si può giustificare il pirata della strada

Lo scorso 26 maggio, sul sito web del quotidiano *La Repubblica*, è stato pubblicato un articolo di Vincenzo Borgomeo, secondo cui il sistema bonus/malus costituirebbe «una specie di subdolo incentivo a fuggire dopo un incidente». L'affermazione ha fatto molto discutere gli operatori del settore assicurativo ben consapevoli che non si possono «giustificare criminali spietati» tramite una teoria «assai azzardata e poco condivisibile». Stefano Vacca Maggolini, componente dell'esecutivo nazionale Sna con delega alla rcauto, ha scritto a *La Repubblica*. «Ho letto con interesse l'articolo a firma Vincenzo Borgomeo, nel quale si afferma che il problema della pirateria è strutturale, ed è legato al sistema dei trasporti italiano, indissolubilmente legato a sua volta al bonus/malus delle assicurazioni: una specie di subdolo incentivo a fuggire dopo un incidente. La paura di un passaggio da una classe di merito all'altra e quindi la certezza di veder lievitare alle stelle il prezzo della propria polizza di assicurazione trasforma spesso gli automobilisti in potenziali pirati pronti a fuggire dopo un piccolo incidente». In qualità di responsabile politico della commissione Rca del Sindacato nazionale degli agenti di assicurazione non posso assolutamente accettare un'affermazione siffatta, con la quale si assimila il comportamento, sempre comunque fraudolento di chi, responsabile di un piccolo incidente, si sottrae alla propria responsabilità, con

il comportamento altamente criminale del pirata della strada, che omette di prestare soccorso alle sue vittime, spesso perché in preda all'alcool o peggio alla droga. Il sistema assunto dalle assicurazioni del bonus/malus è un sistema invero penalizzante per i responsabili civili di un sinistro nell'ambito della circolazione stradale, ma è altrettanto vero che lo stesso sistema è altamente premiante per chi invece guida con prudenza e diligenza, evitando in tal modo di essere un pericolo per l'intera collettività. D'altro canto mi sembra chiaro che ben diversa è la motivazione del «furbetto», che vuole evitare un aggravio di costi della sua polizza, da quella del criminale che si rende responsabile di omissione di soccorso, reato specifico sancito dall'art. 593 del codice penale, in possibile

concorso spesso con il reato di lesioni personali colpose (art. 590 cp, 583, 584, 585, 589 cp, quando non possa rientrare nei casi più gravi previsti dall'art. 43 del codice penale. Tutto è perfetibile, ma mettere sullo stesso piano un criminale vero, quale il pirata della strada, con l'automobilista «furbetto», non per questo esente da critiche anche molto serie, ma, per carità di ben altra importanza, mi sembra un sillogismo assolutamente improponibile. Il problema vero è forse che, unitamente a una campagna di informazione-responsabilizzazione civica, occorrerà aumentare i controlli sulle strade, soprattutto di notte, quando con la rarefazione del traffico urbano le strade vengono spesso scambiate per circuiti di gara automobilistica e si scatenano guidatori repressi, coatti, ubriachi e disturbati psicologicamente o peggio drogati, e se ne vedono le conseguenze. Se costoro fossero controllati e quando necessario fermati, con il presidio costante di quelle strade che per le loro caratteristiche permettono lo sviluppo delle alte velocità, ritengo che la dissuasione preventiva potrebbe funzionare molto meglio e di più di quanto non possa purtroppo fare la pur giusta repressione successiva. Inutile dire che un adeguato sistema diffuso di videosorveglianza su queste strade potrebbe essere di valido ausilio e contribuire a completare un serio sistema deterrente, sempre ai fini di una valida prevenzione».

Stefano
Vacca Maggolini

Assicurazioni, necessario un nuovo testo unico

L'obiettivo di riordino e di semplificazione del Codice delle assicurazioni rischia di essere vanificato dalla complessità dei regolamenti in corso di emanazione, con il risultato paradossale che a breve potrebbe rendersi necessario un riordino e un nuovo testo unico. Questo il pensiero di Aurelio Donato Candian, professore in diritto delle assicurazioni dell'università Bocconi, chairman della III edizione del Forum assicurazioni svoltosi il 29 maggio a Milano a cura di Economist conference. Tra i vari temi affrontati, anche quello del sostanziale divieto Isvap di accordi orizzontali tra intermediari professionali, il quale sta producendo l'effetto distorsivo di una contrazione dell'attività degli intermediari iscritti alla sez. A a favore di intermediari di «secondo livello»: i collaboratori in E, che oggi possono disporre di maggiore offerta assicurativa per la clientela. Il forum ha visto alternarsi, in tavole rotonde e relazioni, diversi esponenti del mondo assicurativo italiano.

Michele Languino

VADEMECUM

Studi di settore, c'è la guida

DI JEAN FRANÇOIS MOSSINO

L'Agenzia delle entrate ha predisposto il modello TG 91U riferito agli studi di settore per gli agenti di assicurazione identificati con il codice attività 66.22.02; pertanto comunichiamo che sul sito del sindacato, area riservata sezione fisco, è disponibile una guida alla compilazione degli stessi, predisposta dal dr. Ciavarella, consulente nazionale Sna per il settore fiscale.

Riteniamo opportuno invitare gli iscritti, per i quali si riscontrassero in occasione della prossima dichiarazione dei redditi risultati di non congruità, a inviare alla sede del sindacato lo stampato elaborato da «Gerico 2008» con i dati identificativi (anagrafica e codice fiscale) convenientemente cassati.

Ciò allo scopo di utilizzare al meglio la collocazione del nostro studio di settore fra quelli in «osservazione monitorata», con il fine di ottenere eventuali miglioramenti del modello TG 91U, in presenza di obiettivi fattori di criticità della nostra attività.

Inoltre, poiché per il nostro studio di settore non sono state, a oggi, previste delle circolari dell'Agenzia delle entrate specificanti «circostanze attenuanti», i contribuenti non congrui, che non si adeguano ai risultati degli studi, possono valersi di cause giustificative di non congruità, così come ipotizzato dalla stessa Agenzia delle entrate.

Sul sito Sna, www.snaservice.it, è possibile reperire il comunicato stampa dell'Agenzia delle entrate che fornisce un elenco di riferimento «aperto» e «integrabile» di alcune motivazioni potenzialmente adottabili dalla nostra categoria, così come esplicitate oppure modificate per analogia, giustificanti uno scostamento dal ricavo generato da Gerico.

Evidenziamo infine che, a nostro giudizio, le provvigioni di incasso, di cui al rigo d 3 qualora non fossero determinabili, potranno essere stabilite convenzionalmente pari al 50% del totale.

Per completezza ricordiamo che le istruzioni alla compilazione predisposte dall'Agenzia delle entrate prevedono espressamente che «i dati richiesti in percentuale possono essere forniti con un'approssimazione tale da non inficiare la sostanziale attendibilità dell'informazione richiesta. Eventuali errate indicazioni assumono rilievo solo se tali da rendere palesemente non significativo il dato preso in considerazione ai fini dell'applicazione dello studio di settore».