



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

XLII CONGRESSO NAZIONALE



**RELAZIONE MORALE E FINANZIARIA
DELL'ESECUTIVO NAZIONALE
LISTE ELETTORALI E RISULTATI**

SOMMARIO

Relazione morale e finanziaria dell'Esecutivo Nazionale	Pag I
Relazione Finanziaria	Pag XIX
Verbale Riassuntivo Lista 1	Pag XX
Verbale Riassuntivo Lista 2	Pag XXIII
Eletti Collegio dei Probiviri, Collegio Sindacale e Commissione Nazionale Di Deontologia Professionale	Pag XXV

SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE LXII CONGRESSO ORDINARIO BOLOGNA 2-3-4 FEBBRAIO 2009

Care Colleghe, cari Colleghi e gentili ospiti,

Vi ringraziamo per la Vs. preziosa e gradita partecipazione ai lavori del quarantaduesimo congresso ordinario del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione che, nel compimento triennale delle cariche associative, si tiene nella bella cornice di una delle più famose e blasonate città del nostro Paese: la dotta Bologna.

A tal proposito e prima di dare inizio alla ns. relazione, che abbiamo cercato di contenere nei limiti del possibile per dare il più ampio spazio al dibattito, dobbiamo ringraziare i colleghi della locale sezione provinciale bolognese che si sono sobbarcati l'onere, sempre gravoso, di comporre la Commissione verifica poteri.

LO SCENARIO ECONOMICO NAZIONALE ED INTERNAZIONALE

Aperto la precedente relazione congressuale, nella primavera dello scorso anno, facevamo riferimento ad una situazione politico/economica assai deteriorata a causa dell'instabilità politica e del primo grave accenno di crisi sistemica che si stava paventando.

Purtroppo, gli accadimenti che si sono succeduti nella seconda parte dell'anno appena trascorso hanno centuplicato tali croniche difficoltà. La crisi finanziaria, sviluppatasi negli U.S.A. che ha determinato un vero e proprio crollo finanziario a livello globale, sta avendo gravissime ripercussioni anche sulla nostra fragile economia.

Le previsioni per l'anno appena iniziato risultano essere assai pessimistiche: decrescita economica, aumento della povertà, disoccupazione in aumento.

In poche parole, si prospetta un non breve periodo di recessione e sapendo di parlare ad una platea di imprenditori, certamente a conoscenza dei fatti, evitiamo di approfondire l'analisi di merito, soffermandoci brevemente soltanto sui riflessi che tali problematiche avranno sul contesto del mercato assicurativo nazionale.

Le compagnie di assicurazione, al pari di ogni altra impresa, risentiranno in maniera notevole del dissesto dell'economia mondiale. Il settore vita sarà maggiormente interessato dalla contrazione del livello di spesa dei cittadini e ciò per due ragioni essenziali: minori possibilità di investimento in previdenza e sfiducia verso il sistema finanziario internazionale che ha dato, come detto in precedenza, pessima dimostrazione di sé soprattutto sul fattore della serietà e della trasparenza.

Gli scandali ed i dissesti verificatisi nel recente periodo hanno minato alle fondamenta la fiducia dei consumatori ed occorreranno anni prima di ritrovare un equilibrio apprezzabile.

Anche in questo contesto negativo, però, è utile osservare che chi ha offerto la prova peggiore è stata la distribuzione bancaria ed in generale quella dei canali alternativi. Mentre quella professionale effettuata dagli agenti si è mantenuta, nel complesso, ancora affidabile ed al riparo del disastro che è sotto gli occhi di tutti.

Occorrerà, nel futuro, porre ancora più attenzione nel consigliare i nostri clienti, orientandoli verso scelte serie, prive il più possibile di rischi e badando unicamente ai loro interessi piuttosto che a soddisfare i "budgets" delle Compagnie, com'è stato costume soprattutto in ambito dei grandi gruppi assicurativi.

Per quanto riguarda il settore danni, non è che il discorso cambi granché. La recessione che imperversa sarà foriera di una contrazione del fatturato premi e quindi, al pari di ogni altra attività imprenditoriale, anche gli agenti dovranno fare i conti con una gestione economica difficile. Servirà riflettere molto sugli investimenti da fare e soprattutto dovrà essere dedicata una grandissima attenzione alla struttura dei costi, cercando di tagliare dove sarà possibile.

È del tutto evidente che in questo contesto, non favorevole, invertendo la tendenza in corso da oltre un decennio, dovrà essere riportata sul tavolo della negoziazione con le imprese l'elemento della redditività. Intendendosi per tale non soltanto il mero riequilibrio delle scale provvigionali, ma tutto il contesto di oneri che gravita intorno all'impresa agenzia. È questo uno degli elementi cardine rimasto in sospeso nella discussione al tavolo del ridisegno della distribuzione agenziale, di cui al protocollo d'intesa dell'accordo 2003. Trattativa volutamente interrotta dall'ANIA, all'indomani della emanazione del primo decreto Bersani, poi convertito nella legge 248/2006.

Siamo fortemente convinti che per il raggiungimento di un apprezzabile grado di miglioramento, sarà necessario fare leva sul grado di indipendenza conseguito dalla nostra categoria, soprattutto in virtù dei provvedimenti legislativi che hanno eliminato dal rapporto di agenzia le clausole esclusivistiche. È questo un elemento che dovrà

mettere in condizione i Gruppi Agenti, di concerto con il ns. Sindacato, di far prevalere una situazione che non ci vede più ricattabili come avvenuto nella ultracentenaria storia dei rapporti tra imprese ed agenti.

Va comunque osservato che, al di là di ogni iniziativa collettivistica, nel recentissimo periodo una notevole quantità di agenti ha orientato, tramite singola scelta, il proprio futuro professionale verso questa direzione. Questo aspetto deve produrre una grande riflessione a tutti i livelli.

IL SINDACATO E I GRUPPI AGENTI

La prima riflessione da affrontare, alla luce degli eventi innovativi di cui in precedenza, è quella del ruolo rivestito dai Gruppi Agenti ed il rapporto tra questi ed il nostro Sindacato, di cui questa assemblea è organo sovrano.

Man mano che lo status di agente plurimandatario, come auspicato, prenderà progressivamente campo si porrà sempre più frequentemente il quesito a quale gruppo o a quanti gruppi il singolo agente dovrà essere iscritto. Oppure, di contro, se lo stesso potrà o vorrà fare a meno di far parte di una rappresentanza aziendale e fare riferimento soltanto ad una espressione associativa generalista.

Infatti, in quelle realtà aziendali dove lo sviluppo dell'agente plurimandatario ha avuto più impulso già si avverte sempre più il bisogno di una associazione generalista che fornisca anche i servizi fino ad oggi erogati esclusivamente dai gruppi agenti. Inoltre si avverte sempre più pressantemente una rafforzata cornice di tutele generali, vedi l'Accordo nazionale agenti, oltre che una consapevole ed adeguata copertura in ambito politico istituzionale che solo un Sindacato generalista sarà in grado di prestare.

In considerazione di ciò, sarebbe oltremodo sbagliato e pericoloso vedere queste esigenze divaricanti, come elemento di contrapposizione e di mero esercizio di potere rappresentativo tra Sindacato e Gruppi Agenti. Noi siamo tuttora convinti che, pur adeguando queste esigenze in un divenire virtuoso, vi sia il necessario spazio, almeno nel medio periodo, di espressioni sinergiche tese al rafforzamento della rappresentatività degli interessi degli agenti italiani, ivi comprese le necessarie tutele per le realtà più deboli.

All'indomani dell'emanazione del secondo decreto Bersani, poi convertito nella legge n. 40, il Sindacato impartì delle precise direttrici ai Gruppi Agenti utilizzando come impianto metodologico sia il dibattito – forum pubblico di Bologna del maggio 2007 – sia il tramite di direttive scritte – circolari esplicative, pareri di eminenti giuristi, stampa ecc...

Nella sostanza la direttrice si esplicitava in poche linee essenziali, asciutte e di grande rilevanza: non ripetizione degli storni ex legge n. 40 in forza dello "*jus superveniens*"; sopravvivenza del cumulo premi per polizze poliennali ex art. 25 ANA – sia emesse ante e post legge n.40; rimodulazione della scala provvigionale per fronteggiare la perdita del preconto provvigionale.

Nel contempo furono definitivamente emanate le indicazioni per il conseguimento di una congrua remunerazione delle incombenze derivanti dall'introduzione dell'indennizzo diretto.

Il Sindacato si rese fin da subito disponibile a supportare quei Gruppi agenti che ne avessero fatto richiesta, a seguito di difficoltà opposte dalle rispettive mandanti.

Se analizziamo un po' più approfonditamente le tre questioni, e vale la pena farlo ancora una volta, rileviamo che la non ripetibilità degli storni è stata accettata da un considerevole complesso di Compagnie, seppur legandola ad impianti di fidelizzazione che nulla avrebbero a che vedere con l'essenza normativa di cui ai disposti allo ex art. 9 dell'ANA.

È bene ricordare e ribadire che quei gruppi che hanno contrattualizzato norme diverse dalla rinuncia secca alla refusione, hanno esposto i loro iscritti alla costituzione di un debito futuro che potrebbe costituire una pericolosa "*spada di Damocle*" in caso di recesso o di approdo al plurimandato.

In questo caso, le censure effettuate dall'Esecutivo Nazionale in virtù dell'art. 16 del ns. Statuto ci paiono un mero atto dovuto, anche e soprattutto per la protezione di tutti gli agenti in caso di futuro contenzioso con le rispettive mandanti.

Quando ciò è capitato, abbiamo operato secondo la ns. coscienza e la ns. intelligenza, scevri da simpatie o da acrimonie particolaristiche, consapevoli appieno delle enormi difficoltà che i vertici dei Gruppi interessati si erano trovati di fronte.

Chi, nel nostro operare, vi avesse letto un intento punitivo, oltre che essere in completa malafede, commetterebbe un grossolano errore di valutazione!

Per quanto riguarda l'art. 25 ANA, ribadiamo che l'interpretazione dei giuristi, fatta propria dal ns. Sindacato, rileva la sopravvivenza del cumulo del monte premi, sia per i contratti poliennali emessi ante che post legge n. 40.

Era del tutto evidente che le compagnie, tramite la loro associazione, avrebbero sostenuto tesi completamente avverse. Come era facilmente intuibile che avrebbero posto enormi ostacoli e resistenze al riequilibrio provvigionale, teso ad elevare adeguatamente la provvigione ricorrente, nonché alla remunerazione dei compiti derivanti dall'introduzione dell'indennizzo diretto.

D'altro canto, a conclusione del discorso, vale la pena evidenziare che questo supporto politico e giuridico/contrattuale è stato prestato, in larga misura, di concerto con i colleghi di Unapass, i quali hanno sottoscritto congiuntamente le circolari di rilevanza sostanziale per gli argomenti in questione.

È da escludersi, quindi, qualsiasi possibilità volta ad utilizzare il metodo dei “*due forni*” tanto caro ad una parte politica che andava per la maggiore durante la prima repubblica.

Le direttive ci sono state e ci sono tuttora: ampie, precise ed incontrovertibili! Poi come suol dirsi “*se il cavallo non vuol bere.....*”, ma qui il discorso finisce.

IL SINDACATO E L'UNAPASS

“*...Non beve!*” E qui il discorso ricomincia.

Dall'ultimo congresso di Riccione e fino ad oggi, abbiamo intrattenuto stretti rapporti di collaborazione con i colleghi di Unapass e le vicende di cui sopra ne sono una testimonianza evidente.

Il fine ultimo di questi rapporti, oltre che la necessaria e dovuta tutela degli agenti rappresentati, è stato il processo di unificazione delle due associazioni che, con alterne fortune, si protrae da molto tempo. In tal senso sono oramai arcinoti i passaggi che ci hanno visto fondatori della Federazione Unitaria SNA/Unapass e sono altrettanto note le dichiarazioni di intenti tese al conseguimento di una unica associazione generalista degli agenti italiani.

Chi Vi parla, nell'ultimo periodo, nell'intento di rendere tale percorso il più agevole possibile ha più volte messo a disposizione il proprio incarico – e di ciò ne siete stati testimoni – avendo fatto questa dichiarazione anche nel corso di alcuni Congressi annuali del nostro Sindacato.

L'Esecutivo Nazionale ha via via accettato di proporre al Congresso Nazionale, supremo organo della nostra Istituzione, elementi di notevole importanza e di sicuro e rilevante riconoscimento rappresentativo, sia statutario che politico.

Purtroppo la trattativa si è arenata sulla richiesta formulata dai colleghi di Unapass, volta ad un azzeramento delle due associazioni per dare, poi, seguito alla costituzione di un soggetto unico.

L'Esecutivo Nazionale, valutati i rischi connessi derivanti dall'eventuale scioglimento del Sindacato, ha giudicato tale richiesta non percorribile, avendo avuto cura di acquisire anche un parere legale al riguardo.

Ricordiamo a tutti, ove ve ne fosse bisogno, che il Congresso Nazionale tenutosi a Riccione nel 2005, aveva dato il suo consenso a proseguire nel processo di unificazione con modalità ben precise e sostanzialmente differenti rispetto alle richieste avanzate ultimamente da Unapass.

È pleonastico affermare che ove l'Organo sovrano desse in differente indirizzo, tale precedente deliberazione risulterebbe superata. Ci auguriamo che, al riparo da strumentalizzazioni elettoralistiche e facilonesche fughe in avanti, questa assemblea voglia dibattere su questo annoso ma rilevante problema, imprimendo una definitiva direttrice di marcia a chi presiederà il nostro Sindacato nel prossimo triennio.

Concludiamo questo argomento evidenziando, come in premessa, che da parte ns. abbiamo profuso tutto l'impegno possibile, per dare seguito congiuntamente a molteplici iniziative a carattere politico/sindacale di interesse generale, ultima in ordine di importanza la trattativa con l'ISVAP per le modifiche al regolamento n. 5.

IL SINDACATO E LE IMPRESE

Nel breve periodo trascorso dal precedente congresso ad oggi – considerato il periodo feriale e quello riferito al cosiddetto “*bimestre bianco*” precedente il Congresso nazionale elettivo – non si rilevano significativi progressi nei rapporti tra le due associazioni generaliste e l'ANIA.

L'unico incontro di rilievo è stato fissato per dibattere l'adeguamento della contribuzione al Fondo pensione, nel corso del quale l'ANIA si è dichiarata favorevole ad una revisione, manifestando nel contempo una chiusura a qualsiasi discussione sul rinnovo dell'Accordo 2003.

Nella scorsa relazione Vi avevamo edotti ampiamente sui tentativi messi in atto dalle Imprese per sovvertire i disposti legislativi in atto, ivi compreso il ricorso avanti la Commissione Europea e contro il quale il Sindacato ha presentato un suo ricorso sostenendo la bontà della legge e controbattendo, punto per punto, le tesi sostenute dalla ns. controparte.

Allo stato attuale si registra un insuccesso per le imprese derivante anche dalla presa di posizione del Commissario alla concorrenza Kroes, che ha sostenuto la validità delle innovazioni legislative adottate dallo stato italiano.

Dobbiamo, comunque, registrare come dato negativo le recenti dichiarazioni del sottosegretario di Stato allo Sviluppo Economico, rilasciate in varie occasioni, tendenti a considerare la possibilità di una revisione legislativa in materia di esclusiva nel rapporto di agenzia assicurativa. Va rilevato che quella del Sottosegretario, Sen. Martinat, risulta essere la sola voce che va nella direzione auspicata dalle Imprese e, da quanto ci risulta, tale resterà.

Risulta del tutto evidente, di fronte a tali anacronistiche posizioni, come la scelta di approdare al regime di agente plurimandatario “*de facto*” sia l’arma più semplice ed immediata per non correre rischi – ripetiamo più teorici che pratici – e rintuzzare le pretese delle compagnie.

Infatti, una volta modificato la “*status*” da monomandatario a plurimandatario ogni eventuale modifica legislativa, per quella data situazione contrattuale, non avrebbe più nessun effetto.

Sappiamo benissimo che le affermazioni testé enunciate implicano delle scelte importanti, sia sotto il profilo professionale che di rapporto con l’attuale singola mandante, ma questa è di fatto la soluzione più efficace ed immediata.

Il sottacerla sarebbe, per noi, un atto imperdonabile sotto il profilo dell’informazione politico/sindacale che ogni ns. iscritto ha il diritto di avere.

Poi, per dirla con Cicerone, vale l’assunto del “*libertas est potestas vivendi ut velis*” – la libertà è la potestà di vivere come tu vuoi – e detto questo crediamo che non ci sia molto da aggiungere, se non che ognuno di noi ha il dovere di difendere questa libertà con tutti i mezzi a sua disposizione e conquistata con grandi sforzi e grandi sacrifici.

Non abbiamo dubbio alcuno che chi ci succederà alla guida del ns. Sindacato avrà come stella polare questo preciso impegno!

In precedenza abbiamo accennato al fatto che le Imprese, attualmente, oppongono un netto diniego a qualsiasi trattativa che veda il rinnovo dell’accordo 2003. Orbene è questa una materia estremamente delicata, in quanto le modificazioni legislative hanno spostato notevolmente l’equilibrio contrattuale che, occorre dircelo con franchezza, era notevolmente a favore della mandante rispetto al mandatario.

È facile, quindi, immaginare che ogni radicamento di trattativa futura vedrebbe il tentativo delle stesse, di modificare in “*pejus*” l’impianto attuale, soprattutto per gli agenti attualmente in carica, per non parlare poi di quelli esercenti il plurimandato.

Dobbiamo continuamente tenere a mente che la situazione attuale vede un agente libero di fatto dal vincolo di esclusiva, provvisto di tutele adeguate in caso recesso, garanzie per la previdenza individuale, norme adeguate per l’indennizzo di fine rapporto che, a parte l’art. 25 – ma ricordiamo quanto accennato all’inizio della relazione – mantiene intatte tutte le sue componenti. Una volta, poi, reso ricorrente l’intero portafoglio e, meglio se adeguata la relativa provvigione, gli effetti distorsivi dell’art. 25 saranno corretti dal lievitare dell’art. 27.

È opportuno, quindi, ragionare con freddezza e lucidità e non farsi prendere dall’ansia del rinnovo a tutti i costi.

Bisognerà pur valutare positivamente, infine, come gli effetti della caduta dell’esclusiva abbiamo ridotto repentinamente i recessi – di qualsiasi tipo – e come abbiamo facilitato il reingresso sul mercato nel caso che ciò avvenga.

Noi crediamo che, a tutti gli effetti, l’agente plurimandatario sia il miglior difensore, l’alfiere e il paladino di chi, per libera scelta, vuole continuare ad operare in regime di monomandato.

I Gruppi agenti tengano bene a mente questa forza che hanno a disposizione, concertino le loro azioni con il Sindacato e rifuggano dal canto delle sirene/companie che nella ns. lunga storia di categoria, quando è stato ascoltato, non ha mai portato nulla di buono.

IL SINDACATO E LA VIGILANZA

Molta dell’attività del Sindacato, nel triennio che si conclude, è stata dedicata ai rapporti con l’Istituto di Vigilanza. Ci appare quindi superfluo analizzare, ancora una volta, le vicende che hanno interessato l’emanazione del regolamento n. 5 che tanto ha inciso sull’attività professionale degli intermediari italiani.

Vale soltanto la pena ricordare che il ricorso di secondo grado presentato avanti il Consiglio di Stato è stato dichiarato inammissibile e non se ne conoscono ancora le motivazioni. Il ricorso presentato dalle imprese è stato, invece, respinto nel merito con motivazioni che non differiscono da quelle addotte dal TAR del Lazio.

Dobbiamo soffermarci invece, seppur brevemente, su quanto discusso durante l’ultimo Congresso di Riccione e

soprattutto sull'impegno preso in quella circostanza dal Sen. Carlo Giovanardi, ora Sottosegretario di Stato alla Presidenza del Consiglio dei Ministri. Vale la pena di ricordare, sommessamente e nel contempo, anche l'impegno in tal senso preso dall'Esecutivo Nazionale uscente.

Pensiamo che sia la promessa che l'impegno siano stati onorati, in quanto come oramai è universalmente noto, a metà dicembre sono state poste in pubblica consultazione numerose e importanti modifiche che accolgono le istanze sollevate dalla categoria.

Nella documentazione congressuale a Vs. disposizione troverete le modifiche apportate ed esposte in pubblica consultazione, il tutto corredato dalle osservazioni predisposte di concerto con i ns. consulenti legali e già trasmesse all'ISVAP.

Non crediamo che ci sia molto da aggiungere, se non che per il fatto di aver aggiunto un altro importante tassello, dopo quanto già fatto negli ultimi due anni.

Siamo comunque consapevoli che esistono, tuttora, ulteriori aspettative per altri futuri miglioramenti. Il prossimo Esecutivo Nazionale, conscio di quanto verrà pubblicato in Gazzetta Ufficiale dopo il 9 di febbraio, termine conclusivo della pubblica consultazione, deciderà sulle eventuali linee comportamentali da tenere.

Prendiamo atto, infine e con favore, che l'ISVAP in numerosi interventi anche a carattere istituzionale – in primis nelle audizioni parlamentari – si è sempre pronunciato favorevolmente verso i provvedimenti legislativi sul divieto di apposizione delle clausole esclusivistiche nel rapporto di agenzia assicurativa e ciò in palese contrasto rispetto alle aspettative delle imprese.

Imprese che, nel lontano passato, avevano trovato nella vigilanza una sponda sicura nel far prevalere le loro tesi, completamente avverse alle ns. aspettative.

LE COMMISSIONI TECNICHE DEL SINDACATO

AREA INTERNAZIONALE

L'attività Internazionale si è intensificata notevolmente in questa nostra ultima legislatura, in particolare per effetto dei cambiamenti normativi imposti dalla Direttiva Comunitaria, dalle Authority e dalla Direzione Mercato di Bruxelles.

Il nostro Sindacato è oggi impegnato almeno 8 volte l'anno nei vari incontri promossi dal BIPAR, in una variegata attività di confronto, politico, giuridico e conoscitivo, tanto con le Istituzioni europee, quanto con le 46 associazioni degli Intermediari assicurativi di 31 paesi.

Inoltre, lo SNA presenza sempre alle riunioni periodiche delle Associazioni internazionali dei Gruppi Agenti europei appartenenti allo stesso gruppo assicurativo (per ora AXA e ALLIANZ) costituitesi proprio in questo ultimo triennio, per forte volontà e sostegno di noi italiani.

Un insieme di attività, quelle ricordate, che ci consentono di acquisire conoscenze importanti per fare analisi di scenario, per interpretare i cambiamenti e per completare le nostre valutazioni nei momenti in cui elaboriamo le scelte strategiche nel nostro Paese.

Indubbiamente la ragione principale del nostro attivismo nel BIPAR rimane quello di animare e sostenere l'Istituzione deputata ad avanzare le istanze degli intermediari di assicurazione europei per tutelarne i diritti, in particolare quando, da Bruxelles, partono le indicazioni finalizzate a guidare il radicale cambiamento della distribuzione assicurativa nei paesi membri della UE.

In questo senso, insieme alle rappresentanze degli Agenti dei paesi a noi più vicini (da un punto di vista geografico e di mercato), abbiamo organizzato un evento inedito, finalizzato a far conoscere meglio l'Agente di Assicurazione ed il valore che rappresenta con la sua organizzazione, a livello sociale ed economico, mettendo in evidenza il contributo fattivo che può apportare al sistema paese nel momento in cui è fondamentale rilanciare l'economia.

Abbiamo promosso un evento intitolato "*la settimana dell'Agente di Assicurazione in Parlamento europeo*". In quella sede abbiamo allestito uno stand con una mostra espositiva, i rappresentanti dei diversi Sindacati nazionali hanno incontrato personalmente i deputati del proprio paese e, nella giornata conclusiva, abbiamo tenuto una tavola rotonda, alla quale hanno partecipato importanti relatori istituzionali. Nella cartella congressuale si trova una busta con il materiale inerente questa iniziativa.

I Politici e le Istituzioni in generale conoscono in maniera superficiale e, spesso, deformata la nostra professione. Far conoscere il valore del nostro ruolo socio-economico aiuta a farsi riconoscere dalle Istituzioni, politiche e consumeristiche, in particolare quando interveniamo per difendere la nostra professione, occasione in cui risulta determinante farci affiancare dalla più consistente quantità di persone che beneficiano della qualità del nostro operato.

La parte più importante del nostro messaggio sono stati gli esempi fatti per dimostrare che l'Agente di assicurazione (unico intermediario che impegna effettivamente la Compagnia) è la figura professionale qualificata per garantire concretamente, nei fatti e nella quotidianità, l'effettiva tutela del Consumatore, in ogni fase delicata legata all'acquisto di contratto assicurativo, ossia nel momento dell'analisi e della comparazione preliminare, durante la scelta e – specialmente – dopo il sinistro.

Anche questa iniziativa si colloca nella direzione intrapresa tre anni fa con l'avvio delle attività pubbliche del nostro Sindacato.

Abbiamo infatti lavorato molto in Italia prima della “*Settimana dell'Agente in Parlamento*”; con la finalità di informare dell'iniziativa i Politici italiani abbiamo coinvolto un centinaio tra Parlamentari e Senatori di Roma e invitato tutte le Associazioni dei Consumatori.

Il nostro slogan, peraltro apprezzato, è stato “*Gli Agenti di Assicurazione e le Istituzioni: un dialogo strategico per lo sviluppo del Paese*”

Al ritorno da Bruxelles abbiamo nuovamente scritto ad ognuno di questi destinatari istituzionali, per renderci disponibili ad un incontro di approfondimento e per fare i nostri auguri, di buone feste e felice nuovo anno. In quella occasione lo slogan è stato “*tutela dei Consumatori e rilancio dell'economia. Un obiettivo comune. Un impegno da mantenere*”.

Ci ha fatto molto piacere che, tanto dalle personalità politiche (anche di elevato livello), quanto dalle Associazioni dei Consumatori, siano pervenute richieste di incontro.

Compito del prossimo Esecutivo proseguire questo percorso, a nostro avviso di fondamentale importanza.

AREA INFORMATICA

L'obiettivo che la commissione informatica ha perseguito durante il suo mandato è stato quello di creare le condizioni per addivenire, tra le compagnie e le software house del settore, a concordare uno standard del formato dei dati che consentisse alle Agenzie la proprietà, il libero utilizzo e l'intercambiabilità del software di back-office, ossia di quel programma informatico che permette la gestione dell'Agenzia, razionalizzandone i processi, riducendo i costi e favorendo una più efficace elaborazione di strategie commerciali e di comunicazione, con il singolo Cliente e con il mercato locale dell'Agente.

Tale obiettivo è scaturito da alcune considerazioni che di seguito riportiamo:

1. i vari software che consentono la gestione del back-office delle agenzie è, nella stragrande parte dei casi, proprietà delle compagnie, che ne controllano le funzionalità e lo sviluppo ma, soprattutto, ne conservano in essi i dati aggregati dei clienti.
2. l'interruzione del mandato di agenzia, comunque determinato, comporta per l'agente la perdita dei dati (a meno che non sia tecnicamente preparato ad estrarli e organizzarli in via informatica; ma non sempre è legittimo) e, quasi sempre, è impossibile utilizzare gli stessi dati successivamente all'interruzione del rapporto.
3. nel caso in cui si cambia compagnia o si inizia ad esercitare il plurimandato, ci si trova ad usare un nuovo software, a reinserire manualmente i dati che, spesso, tornano ad essere disponibili esclusivamente per la nuova compagnia fornitrice del nuovo gestionale.

Tale situazione è forse l'ostacolo tecnico più importante per lo sviluppo del plurimandato, in quanto costringe l'agenzia all'uso di più software, spesso su differenti computer (in quanto non è raro che gli stessi vadano in conflitto tra di loro) e a replicare i dati dello stesso cliente sui vari pacchetti utilizzati.

La soluzione che la commissione ha perseguito si è scontrata immediatamente con la politica delle imprese, che, soprattutto in questo momento, tendono a centralizzare i processi informatici e a “*fidelizzare*” gli agenti anche tramite il cordone ombelicale dell'informatica.

Lasciando la soluzione politica all'Esecutivo Nazionale, la commissione ha ritenuto di aggirare l'ostacolo chiedendo la collaborazione delle maggiori software del settore.

Con quest'ultime abbiamo convenuto che, attraverso la mediazione di un tecnico informatico designato dallo SNA, si arrivasse alla stesura di un protocollo unico nel quale venisse stabilito un formato dei dati condiviso dalle varie software house.

Quest'ultime si sono impegnate a implementare i propri pacchetti con un importatore/esportatore dei dati secondo lo standard concordato.

La soluzione consentirà alle agenzie di migrare da un software all'altro senza i problemi derivanti dalla conversione dei dati e ai Gruppi Agenti di concordare, dove possibile, con le proprie imprese la restituzione dei dati secondo il suddetto formato unico, in modo da poterli gestire con qualsiasi software di mercato.

Certo, per conseguire una effettiva indipendenza informatica, sarà importante che gli agenti facciano rilasciare ai propri clienti una liberatoria privacy anche in proprio favore, oltre a quella sottoscritta per la compagnia.

Inoltre sarà determinante che gli investimenti legati all'informatica, normalmente assorbiti dalle compagnie, diventino prerogativa degli agenti. Una libertà che, in fondo, si paga ad un costo accessibile.

I lavori della commissione sono giunti alla fase di individuazione del tecnico incaricato dallo SNA tra quelli invitati a presentare un'offerta economica in tal senso.

L'imminente Congresso ha naturalmente rimandato questa decisione ed il relativo impegno di spesa al nuovo Esecutivo, al quale la commissione decaduta raccomanda vivamente di proseguire sulla strada intrapresa, per raggiungere un risultato molto vicino, particolarmente importante per la Categoria.

AREA MERIDIONE

La situazione afferente le regioni meridionali è, allo stato attuale, per mancanza di rapporti di collaborazione disponibili sul territorio, di sostanziale sofferenza lavorativa.

È ancora troppo presto per valutare la reale portata del plurimandato che non ha, almeno per ora, dispiegati i suoi positivi effetti nel centro-sud del nostro Paese anche per un certo attendismo da parte delle compagnie italiane.

Il Convegno sul Meridione, fortemente voluto dal Sindacato, ha avuto come obiettivo principale quello di portare a conoscenza, anche al di fuori del nostro mondo, la delicata situazione lavorativa dei colleghi del Sud e di rafforzare ulteriormente lo spirito di solidarietà proprio della nostra categoria che prescinde dalla collocazione geografica.

Con il Convegno si è voluto anche sensibilizzare le Istituzioni sulla pericolosità del crimine organizzato che, in assenza di una seria azione di contrasto, lucra con guadagni enormi sulle deficienze strutturali del settore.

Da questo punto di vista il primo risultato è stato centrato: positiva, infatti, è stata la partecipazione della categoria e dei nostri interlocutori istituzionali (Ania, Isvap, Antitrust, Bipar, Consumatori e Governo).

Si è, inoltre, evidenziato come molte responsabilità non siano in capo alla rete di vendita, ma siano piuttosto ascrivibili a scelte (per noi non condivisibili) fatte da alcuni Gruppi Assicurativi rispondenti alla mera logica del risparmio.

Un esempio su tutti: l'abbandono dell'area da parte delle Imprese con chiusure a catena dei centri di liquidazione.

Una scelta che se da un lato ha comportato certamente un disservizio ai nostri clienti-utenti, dall'altro non ha minimamente inciso sulla malavita organizzata, impermeabile alle distanze ed alle difficoltà di qualunque sorta.

Nell'attesa che il cambiamento epocale e culturale, che ha interessato l'intero mondo della distribuzione assicurativa, venga metabolizzato ed accettato da tutte le parti coinvolte, diventa ora ineludibile la ricerca di nuovi modelli lavorativi da impiantare sul territorio che consentano, qualora necessario, sia di ampliare i marchi rappresentati sia di iniziare *ex novo* l'attività di intermediario assicurativo.

Questa evoluzione va accompagnata, ove possibile, da progetti e modelli lavorativi di cui anche il Sindacato deve farsi carico al fine di rendere meno oneroso ai colleghi l'impatto gestionale ed economico che un cambiamento di rotta, come il plurimandato, inevitabilmente porterà con sé.

Al contempo, occorrerà tener conto anche di una cultura lavorativa imperniata da anni sul modello agente - impresa del tipo "one to one".

Due le novità dal mercato a cui potersi ispirare: la Novit (Compagnia di Assicurazioni fortemente voluta dal Collega Pietro Melis e dai colleghi della Nuova Tirrena) e la Work & Business (Società Plurimandataria di proprietà del Gruppo Agenti Fata) che sta cercando di ottenere mandati sia da società italiane che estere.

Nel Meridione, data la difficoltà di ricevere incarichi dalle Imprese, si dovrà maggiormente puntare su questa attività di "service" e cercare di creare agglomerati lavorativi, a disposizione dei colleghi, che consentano di innescare il meccanismo virtuoso della crescita sia in termini di premi che di cultura associativa.

Quanto indicato rappresenta solo una piattaforma di partenza che dovrà, con l'aiuto ed il contributo di tutti, essere implementata ed aggiornata in simbiosi con le evoluzioni, speriamo prossime, dell'attuale quadro normativo.

Le due iniziative suesposte, infatti, scontano anche le difficoltà collegate al Registro Unico degli Intermediari che allo stato attuale vieta la collaborazione orizzontale tra gli iscritti alla sezione A.

Non resta che attendere che questo inutile ostacolo normativo venga definitivamente rimosso consentendo in questo modo un primo passo verso la libertà lavorativa della categoria.

Fino a quel giorno la strada maestra da seguire per supportare i colleghi dell'Area Meridione resta quella della ricerca di collaborazioni con Imprese straniere, fornendo da parte delle nostre provinciali e regionali la più ampia assistenza sia in termini organizzativi che informativi sul territorio.

COMMISSIONE POLIZZA RC PROFESSIONALE AGENTI

La Commissione RC ha concentrato il lavoro su due direttrici:

- polizze RC (ad adesione individuale), siglando una convenzione con CNA;
- polizze RC (rivolte ai Gruppi Aziendali), sottoscrivendo un accordo con ACE.

L'accordo CNA ha suscitato un discreto interesse, registrando un migliaio di richieste di cui circa il 60% già trasformate in polizze, percentuale questa che dovrebbe apprezzarsi ulteriormente con l'ultimo l'inserimento (offerta agli iscritti SNA) della garanzia infedeltà abbinata alla RC base, con la quale è possibile garantire il collega per perdite patrimoniali - a primo rischio assoluto - fino a 200.000 euro di capitale assicurato per annualità con franchigia variabile.

Sono, tuttora, in corso trattative con CNA per la riduzione del costo della polizza e per un ulteriore contenimento delle franchigie per singolo evento.

Riteniamo che questa convenzione nel prossimo futuro, con l'avvento del plurimandato, possa prendere maggiore consistenza e garantire l'intera filiera dell'agenzia, indipendentemente dal numero di mandati che la stessa rappresenta.

L'accordo con ACE, rivolto ai Gruppi Aziendali, nonostante un quadro normativo assolutamente innovativo, stenta ad avviarsi.

Una prima analisi di questo ritardo ha evidenziato due aspetti:

- la mancanza di interazione tra i Gruppi e la struttura messa a disposizione dal Sindacato per le quotazioni;
- la preoccupazione per la gestione dei sinistri in fase di definizione con il precedente assicuratore.

Eppure nello studio preliminare effettuato dalla Commissione RC emerse la preoccupazione che determinate

coperture sottoscritte da alcuni Gruppi Aziendali fossero limitate alla sola attività svolta con la “mandante” e che il massimale non fosse adeguato a quanto previsto dal CdA.

A tal proposito, si è provveduto a diramare una serie di informative sull’argomento, a richiedere ai Gruppi incontri esplicativi e, da ultimo, ad inviare una nota, la n. 69 del 28 marzo 2008, proprio per sottolineare queste discrasie molto pericolose in caso di sinistro.

Inoltre la Commissione RC ha messo in campo anche una serie di attività con lo scopo di aiutare gli stessi Gruppi Agenti nella gestione dei sinistri, compresi quelli di vecchia generazione.

Si tratta, in definitiva, di un complesso di attività che la Commissione RC ha predisposto con lo scopo di fornire ai Gruppi un supporto, anche consulenziale, nel pieno rispetto della autonomia decisionale degli stessi e di rafforzare una sinergia già in atto che consenta di trarre informazioni utili a migliorare i prodotti in nostro possesso nell’interesse esclusivo della categoria.

Nelle prossime settimane verrà stilato un calendario di incontri con i Gruppi per programmare il lavoro propeudeutico al rinnovo delle garanzie di fine anno.

Ci auguriamo una massiccia presenza di sottoscrizioni in grado di innescare un processo virtuoso di riduzione dei tassi che, prudenzialmente, dovrebbe aggirarsi intorno al 20%.

AREA SUBAGENTI

Lavoro appassionante ed appassionato è stato quello svolto in questi tre anni dalla commissione subagenti (coordinata dal componente dell’E.N., Sergio Risolo, coadiuvato dai colleghi Antonio Bizzocchetti, Diego Milani Brugna e Giuseppe Tancredi) che, in linea (e, talvolta, anticipandolo) con il pensiero espresso dal Codice delle Assicurazioni, prima, e dal Regolamento ISVAP n. 5/2006, dopo, ha elaborato sostanziosi aggiornamenti della lettera di incarico al subagente.

Entrambe le norme hanno contribuito, di fatto, a definire con maggior puntualità la figura del subagente, caricandolo, in questo modo, di forti valenze e peculiarità, facendolo assurgere a dignità professionale imprescindibile e assoggettandolo agli stessi diritti, doveri, regole, responsabilità e sanzioni, al pari di tutti gli altri operatori professionali dell’intermediazione.

Una figura, comunque, ancora oggetto di un complesso, e non ancora terminato, processo di cambiamento, da qualche anno in atto nel nostro settore: la lunga querelle ENASARCO, ad oggi non ancora completamente definita, è solo un esempio di quanto faticoso risulta essere tale processo di trasformazione.

Ben due sono stati gli aggiornamenti prodotti nel corso del triennio, ognuno dei quali recepiva, di volta in volta, le novità legislative e fiscali intervenute.

Insomma, un lavoro che solo un’organizzazione come lo SNA poteva portare avanti, forte di un indiscutibile know-how e di risorse umane interne professionalmente eccezionali.

COMMISSIONE FORMAZIONE PROFESSIONALE

L’Esecutivo Nazionale uscente, in tutto questo ultimo triennio, su specifica istanza di buona parte della categoria, ha dovuto affrontare, tra gli altri, i grandi temi della formazione e dell’aggiornamento professionali.

E la commissione formazione dello SNA (coordinata dal componente di Esecutivo Nazionale, Sergio Risolo), dal 2006, ha lavorato serratamente ed alacrememente per fare in modo che quel diffuso lamentato senso di malessere, che serpeggiava tra gli agenti di assicurazione, generato dagli adempimenti rivenienti dal Regolamento ISVAP n. 5/2006, potesse trasformarsi nel tempo in una ventata generale di convinzione, forza ed energia, produttive; per fare in modo che quelle ineluttabili incombenze, quel gravoso adempimento burocratico e quei balzelli, connessi alla cosiddetta riqualificazione professionale, si trasformassero nel tempo in una importante quanto necessaria opportunità per dare finalmente nuovo impulso all’attività assicurativa.

Il mercato dell’intermediazione di quel periodo era già caratterizzato da una evidente consapevolezza sul valore della formazione professionale, intesa come leva competitiva cruciale e strumento per migliorare il servizio ai clienti.

Inoltre era caratterizzato da una altrettanto evidente consapevolezza sul valore della formazione, intesa anche come attività per incrementare il cosiddetto capitale intellettuale, ormai riconosciuto da tutti come elemento critico e fondamentale da cui partire e dal quale ricavare valore aggiunto e quindi maggior redditività.

Il “*Progetto Diogene*” (unico nel suo genere) non ha fatto altro che valorizzare, pertanto, tali caratteri fornendo, però, alla categoria intera degli intermediari assicurativi, una offerta formativa:

- a) più economica di quella espressa sino a quel momento, calmierando il mercato specifico;
- b) largamente diffusa su tutto il territorio nazionale.

In particolare, il “*Progetto Diogene*” ha di fatto creato, soprattutto, (come era nelle nostre intenzioni) un sistema concorrente a quello relativo alla formazione fornita dalle Compagnie alle proprie reti (a quelle fidelizzate, naturalmente); una formazione generalmente orientata al singolo prodotto assicurativo specifico ed alle tecniche di vendita relative.

È chiara la differenza di valore fra i due sistemi: il primo crea intermediari di cultura, pronti ad affrontare i cambiamenti, e più orientati alla consulenza; il secondo, contribuisce alla creazione di intermediari fidelizzati, poco propensi e preparati al cambiamento.

Nel corso del 2008, grazie al “*Progetto Diogene*”, migliaia di colleghi e loro collaboratori hanno potuto accede-

re ai tantissimi calendari formativi 2008 proposti dalle ben 22 agenzie di formazione, diffuse in tutta l'Italia, che hanno siglato la convenzione-quadro con lo SNA nel 2007 e collaborato con i tanti colleghi o ex colleghi agenti, che si sono resi disponibili ad essere coinvolti, in qualità di docenti.

Naturalmente, Diogene si presenta come un “*progetto in progress*”, perché in continua evoluzione a seconda delle continue istanze della categoria e degli aggiustamenti elaborati dall'ISVAP (come, ad esempio, quello recentemente apparso in pubblica consultazione), ma anche in termini di tipologia dell'offerta formativa.

È doveroso rivolgere, a questo punto, un ringraziamento ai componenti la commissione che, con il loro insostituibile lavoro, hanno contribuito alla realizzazione di tutto ciò: Alessandra Bisceglie, Loretta Chiari, Michele Marino, Maurizio Piastra, Carlo Sinibaldi e Vittorio Toso. Ma, per il prezioso apporto di idee, non bisogna dimenticare anche i componenti dell'E.N., Angelo Gregorio e Francesco Pavanello, e la struttura tutta dello SNA.

AREA LEGALE, TERRITORIO/NAS

Il 2008 appena trascorso ci ha visto assolutamente impegnati nell'area legale, in virtù dei tanti provvedimenti emanati dall'Isvap, che si sono accavallati con il già esistente Codice delle Assicurazioni e Regolamento n. 5/2006.

Notevole è stato l'impegno e grazie alla collaborazione dei consulenti legali del Sindacato abbiamo predisposto una serie di proposte di modifica che, nella gran parte, sono state da poco recepite del documento posto in pubblica consultazione dall'Istituto di Vigilanza che reca le modifiche al Regolamento n.5/2006.

Non tutte le nostre richieste sono state accolte, ma quello che abbiamo ottenuto certamente semplifica l'attività quotidiana a tutti noi e, in più, apre la strada ad ulteriori modifiche, inimmaginabili solo qualche tempo fa.

Per il prossimo periodo, siamo già impegnati ad intervenire sui modelli di adeguatezza che, in collaborazione con i GAA, dovranno essere il più possibile uniformi e condivisi, onde evitare che ricadano sanzioni sugli agenti.

Grande impegno dovrà essere ancora prestato nella tutela e difesa dei colleghi sul territorio: la congiuntura economica sfavorevole e la necessità di sperimentare nuovi modelli di distribuzione tra agenti pongono le condizioni di ampliare l'area di competenza del Sindacato, con la previsione, anche in questo caso collaborando ed interagendo con i Gruppi Aziendali, delle nuove strutture ed infrastrutture che possano meglio rispondere alle esigenze della categoria.

AREA FISCALE

Gli ultimi mesi non hanno introdotto novità fiscali specifiche per la categoria e le disposizioni legislative di fine anno necessitano dei relativi decreti attuativi per poter essere correttamente valutate.

Soffermandoci brevemente sullo studio di settore per gli agenti, inteso nella sua versione “*evoluzione*” rispetto ai modelli originari SG 91, dobbiamo evidenziare che la commissione degli esperti ha licenziato la nuova versione del modello inserendola tra quelle in osservazione monitorata suscettibile di modifiche in corso d'opera.

Il nostro impegno, quindi, si concentrerà non solo su una rivisitazione degli studi di settore a fronte della crisi economica generale e congiunturale, ma anche su un'attenta analisi finalizzata al riconoscimento di correttivi specifici per la categoria degli agenti (in questa direzione vanno, ad esempio, le richieste di riduzione dei ricavi puntuali di riferimento conseguentemente alla scomparsa del preconto).

Si presume che i competenti uffici dell'agenzia delle entrate valuteranno l'impatto della crisi e delle specificità di categoria, soltanto a posteriori e ad esercizio concluso.

Sarà pertanto fondamentale il continuo monitoraggio della situazione per proporre quelle soluzioni che potranno trovare poi applicazione in una circolare ministeriale o indicazione procedurale per gli uffici accertatori periferici.

La speranza è che da questa situazione in evoluzione possa elaborarsi uno strumento matematico statistico di congruità e coerenza che rappresenti una attendibile stima giuridica della capacità economica della categoria, superando le criticità ancora esistenti soprattutto per le strutture agenziali di piccole dimensioni.

In merito all'imposta IRAP, una recente sentenza della Corte di cassazione ha confermato la sussistenza di autonomia organizzazione quando l'attività dell'imprenditore si avvale dell'apporto di “ un solo collaboratore”.

I dubbi già evidenziati dal Sindacato riguardo la possibilità per le strutture agenziali minime di ottenere l'esenzione/restituzione dell'imposta restano totalmente confermati.

Si ritiene sostenibile, infatti, equiparare il collaboratore a qualsiasi procacciatore assicurativo.

Per completezza va anche evidenziato che la figura dell'agente – ai fini fiscali – non viene parificata a quella di altri professionisti (commercialisti, avvocati ecc.).

Non si riscontrano, viceversa, novità significative riguardo all'esclusione dall'IRAP delle somme erogate a titolo di indennità di fine mandato.

In questo caso specifico va rilevato che i cambi avvenuti a livello politico hanno reso più difficoltosi, per ora, i contatti con i competenti Uffici finanziari per la prosecuzione di quanto già in precedenza avviato.

Resta comunque ferma la posizione SNA per l'esenzione.

Riteniamo utile chiarire che, l'impossibilità di pagare provvigioni ad altri agenti iscritti nella sezione A del RUI, non deriva da nessuna disposizione fiscale.

Il divieto origina dalle disposizioni del Codice delle assicurazioni e del Regolamento Isvap n. 5/2006 che con-

ferma l'impossibilità – per un medesimo soggetto – della contemporanea iscrizione in sezioni diverse del Registro degli intermediari (tranne il caso previsto all'articolo 4.4 del Regolamento).

Con detto obbligo il versamento di una ritenuta di acconto a favore di un altro soggetto iscritto in sezione A potrebbe venire intesa come lo svolgimento di attività di intermediazione assicurativa in modo difforme dalle disposizioni legislative e regolamentari.

Restano ovviamente legittimi tutti i rapporti di coassicurazione.

Sarà cura della struttura SNA dare tempestiva e adeguata informazione alla categoria sulle eventuali novità degli argomenti trattati.

COMMISSIONE FONDO PENSIONE AGENTI

In questi ultimi mesi la Commissione SNA sul Fondo Pensione Agenti ha lavorato sul nuovo Statuto del Fondo il cui risultato è stato da un lato l'adeguamento alle disposizioni recate dal Dlgs 252/05 in materia di prestazioni e di governance e dall'altro la redistribuzione e la riorganizzazione delle Norme Regolamentari secondo lo schema di Statuto predisposto dalla Covip.

In particolare si è trattato di spostare delle norme dal Regolamento allo Statuto con alcuni minimi interventi finalizzati ad eliminare ripetizioni ed alcune disposizioni non più in vigore.

Tra le modifiche apportate sono di particolare importanza:

- la costituzione dell'assemblea dei delegati ovvero il nuovo organismo eletto da tutti gli iscritti ogni 5 anni e che sostituisce l'attuale assemblea referendaria;
- la modifica dei requisiti di accesso alla pensione che si potrà ottenere se già acquisito il diritto alla pensione obbligatoria.

Competono all'assemblea dei delegati l'approvazione del bilancio, la nomina dei componenti facenti parte il Consiglio di Amministrazione ed il Collegio dei Sindaci, le modifiche statutarie, con la possibilità di deliberare anche l'aumento della sola contribuzione a carico dell' Agente al fine di dare ai propri iscritti uno strumento efficace in grado di incidere sulle prestazioni del Fondo, senza dover necessariamente dipendere dalle decisioni delle Imprese.

Il referendum in corso, per l'approvazione del testo definitivo del nuovo Statuto da parte degli iscritti e dei pensionati, sta riscontrando un grande successo tanto che, ad oggi, le partecipazioni hanno superato il numero di 10.000 schede votanti.

AREA VITA E FINANZA

In qualità di vicepresidente nazionale, Vincenzo Cirasola, ha spesso affiancato il presidente nazionale Ghironi nelle attività primarie dello SNA condotte dall'ufficio di presidenza, partecipando ai numerosi incontri con le varie Istituzioni (ANIA, ISVAP, Governo, Parlamento ecc.).

In particolare nell'ultimo periodo, che va dall'ultimo Congresso di Riccione del 22-24 aprile 2008 al 18 dicembre 2008, ultima Riunione dell'EN, ha partecipato, insieme al vicepresidente vicario Giovanni Metti, al tavolo ristretto per la riunificazione con Unapass ed ha accompagnato il presidente all'audizione presso la VI Commissione Finanza della Camera dei Deputati.

Inoltre, ha partecipato come relatore, in rappresentanza dello SNA, a diversi tavole rotonde e convention a cui hanno preso parte autorevoli relatori.

Con riferimento alle specifiche deleghe detenute (Vita e Previdenza, Credito e Finanza, Rami danni non auto), ha scritto diversi articoli pubblicati sulla stampa interna, L'Agente di Assicurazione, e su quella esterna: Italia Oggi, Il Giornale delle Assicurazioni, e Assicura.

AREA ACCORDI E STATUTI

Negli ultimi mesi la Commissione Accordi Integrativi Gaa – coordinata da Emilio Gaeta, coadiuvato dalla collega Luciana Fancellu e con la collaborazione di altri due membri dell'Esecutivo Nazionale, Alfonso Peccio e Francesco Pavanello, ha continuato ad analizzare Accordi Aziendali e Lettere di incarico agenziale.

Gli Accordi in questione sono stati sottoscritti dai singoli Gruppi Aziendali sempre per regolamentare gli effetti della Legge 40/2007.

Dall'entrata in vigore di tale legge ad oggi gli Accordi, che ci sono stati inviati per la verifica e relativa ratifica ai sensi dell'art. 16 dello Statuto Sna, sono stati 25 e di questi solo circa il cinquanta per cento ha ottenuto la ratifica da parte dell'Esecutivo Nazionale.

Infatti, la mancata ratifica, da parte dell'Esecutivo Nazionale, di alcuni degli Accordi integrativi è stata determinata esclusivamente dalla presenza di clausole contrarie alle direttive date dal Sindacato, nella salvaguardia dei

diritti derivanti agli agenti dall'A.N.A. 2003, in materia di storni provvigionali (art. 9 comma II), di Indennità di fine mandato (art. 25) e di quella importantissima opportunità data dalla Legge 40/2007 (divieto dell'esclusiva).

È necessario ricordare a tutti che la preventiva verifica dello Sna riguardo alle pattuizioni concordate con le Compagnie è obbligatoria ed utile proprio ad evitare contrasti con la politica sindacale e danni a lungo termine per i medesimi appartenenti a quel Gruppo.

Purtroppo, però, nella maggior parte dei casi la Commissione si è trovata a dover vagliare intese già sottoscritte, poiché alcuni Gaa hanno preferito uniformarsi alla tempistica imposta dalle mandanti, senza attendere quel tempo necessario all'Esecutivo Nazionale per valutare le piattaforme con la necessaria attenzione e fornire le relative indicazioni.

Ribadiamo che il vincolo di cui all'art. 16 è stato inserito non per porre inutili limiti alla libertà dei singoli Gruppi, ma per consentire al Sindacato l'attività di tutela della categoria con maggiore incisività.

Questo – al di là di quello che erroneamente ritiene qualcuno – è stato stabilito esclusivamente per tutelare i colleghi, difendendoli dalle conseguenze negative derivanti dall'accettazione di condizioni penalizzanti e fornire loro un punto di forza su cui fare leva durante le trattative con le loro compagnie.

I Gruppi, che hanno compreso questo e si sono avvalsi del supporto del Sindacato, ne hanno tratto giovamento, migliorando la qualità dei loro accordi.

Dobbiamo precisare che valutare il lavoro altrui porta quasi sempre in cambio ingratitudine e malumore, ecco perché l'impegno è pesante visto che la prerogativa dello Sna contemplata dall'art. 16 va non solo mantenuta, ma rafforzata; nel senso che il Sindacato dovrà anche tenere un atteggiamento maggiormente consequenziale nei confronti di chi, pur non avendo ottenuto la ratifica del Sindacato, decide comunque di procedere per la sua strada.

Questo ragionamento può applicarsi anche all'altra area della verifica mandati: quando questi ci vengono sottoposti dai Gruppi, facciamo un lavoro certosino per verificare che non vi siano contenuti contrastanti con le norme sindacali o, addirittura, del codice civile.

Dopotiché, spesso le nostre indicazioni vengono accolte solo parzialmente ed a volte non veniamo neppure messi al corrente circa la conclusione della vicenda.

Gli agenti dovrebbero imparare a farsi scudo del Sindacato, ad usarlo di più.

SITO INTERNET

Una citazione particolare merita sicuramente il sito istituzionale www.snaservice.it, ideato in collaborazione con la Commissione Immagine e gestito dal Cdr, in particolare dall'infaticabile Filippo Guttadauro, su delega di Stefano Vacca Maggiolini.

Conclusa la complessa fase di immissione delle banche dati documentali, il sito ha registrato complessivamente oltre 200.000 visite in poco più di due anni, con medie di 800 accessi quotidiani e punte massime di 3.000 nei giorni lavorativi.

Questi dati dimostrano di per sé l'utilità dello strumento e la sua efficacia, tanto come contenitore ed archivio di informazioni quanto come tramite imprescindibile per la crescita culturale e professionale della categoria.

La facilità di navigazione, l'aspetto grafico leggero ed attraente, l'aggiornamento costante rendono la nuova versione del nostro sito web un ulteriore mezzo informativo di qualità elevata posto a disposizione degli associati.

Vale la pena di ricordare all'interno del sito il link a www.agentediassicurazione.it, dedicato ad ospitare la versione on line della nostra rivista, lo scaffale dei numeri pubblicati dal 2000 ad oggi per un totale oltre 4.000 pagine scansionate e l'archivio delle pagine di Italia Oggi a partire dal 2006 per un complessivo di 71 uscite, ma anche la documentazione dei maggiori eventi sindacali con le relative gallerie fotografiche e i relativi filmati, la "Sna Story" del nostro amico e collega Geri Villaroel, i risultati della ricerca Sna-Iama sull'evoluzione delle agenzie di assicurazione.

Dal sito online della rivista è possibile inoltre partecipare a sondaggi ed accedere ad un'area Forum, appositamente creata per offrire agli iscritti (e non) uno spazio dove riportare idee, suggerimenti e contributi e confrontarsi su tutti i temi sindacali e di carattere assicurativo.

Probabilmente per una scarsa confidenza con il mezzo, dobbiamo rilevare che questo utile strumento di confronto è stato scarsamente utilizzato dagli utenti, nonostante l'elevato numero di accessi prima menzionato.

Vogliamo, quindi, sottolineare l'importanza di questo luogo di aperto dialogo e dall'utilizzo davvero intuitivo.

COMMISSIONE R.C.A.

La Commissione RCA, che ha avuto come referente politico Stefano Vacca Maggiolini, e come responsabile per delega l'inossidabile Dario Castoldi, ha portato avanti un enorme lavoro che potrà veramente costituire un'arma

tecnica e politica, nonché un validissimo strumento di formazione professionale per gli Agenti di assicurazione italiani, che dovranno sempre più conoscere per potersi rapportare al mercato ed essere in grado di confrontarsi con una realtà operativa molto articolata ed insidiosa.

Protezione degli interessi degli assicurati – Trasparenza e informativa – Incentivazione della concorrenza – Ruolo professionale degli Agenti di assicurazione: sono le parole d'ordine ricorrenti dopo la pubblicazione del D. Lgs. 07.09.2005 n. 209, meglio conosciuto come Codice delle Assicurazioni Private, e successivamente confermate dal DPR 18 luglio 2006 n. 254 (attuativo dell'indennizzo diretto) e dalle due "Leggi Bersani".

Lo SNA non può che essere impegnato in tal senso, non solo perché rispettoso delle leggi dello Stato, ma soprattutto perché pienamente convinto che questa sia la strada giusta per una piena valorizzazione del ruolo professionale dell'Agente.

Relazionarvi su quanto è stato fatto potrebbe apparire riduttivo: interventi presso l'Istituto di Vigilanza sull'interpretazione delle normative attinenti il settore RCA, la pubblica consultazione del documento 25 (trasparenza dei premi e flessibilità), incontri istituzionali con le associazioni dei consumatori, l'assistenza prestata a colleghi, solo per citarne alcuni.

Se gli obiettivi sono e devono essere quelli sopra enunciati, tra i mezzi per raggiungerli ne abbiamo individuato uno che riteniamo fondamentale.

Con il disposto dell'art. 5, comma 3 D.L. 31.01.2007 n.7 il Ministero dello Sviluppo Economico si è impegnato a "realizzare un servizio informativo, anche tramite il proprio sito internet, che consenta al consumatore di comparare le tariffe applicate dalle diverse imprese di assicurazione relativamente al proprio profilo individuale".

Abbiamo sempre ritenuto, ancor prima dell'emanazione del D.L., che per una piena realizzazione della finalità di tale disposizione, la comparazione tariffaria dovrebbe avvenire su normativi omogenei.

Da alcuni mesi ci eravamo attivati al fine di realizzare una comparazione delle condizioni contrattuali RCA della totalità delle compagnie del mercato assicurativo italiano, allo scopo di verificare – e se presenti fare emergere – le eventuali differenze dei normativi praticati ai consumatori.

Dalla citata analisi è emersa la necessità e l'urgenza di elaborare uno "standard normativo minimo" – modificabile dalle Imprese solo in senso più favorevole al consumatore – per quanto riguarda la copertura RCA, conformati in tal senso anche dagli interventi dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Un ascoltatore attento potrebbe notare che tale progetto di lavoro non è una novità, ed è vero. In assoluta coerenza col passato, non abbiamo fatto altro che ribadire e proseguire nella strada già tracciata nelle ultime due relazioni congressuali – ancora assolutamente attuali – forti del consenso più volte manifestatoci.

In particolare, la relazione dell'ultimo Congresso di Riccione dell'aprile 2008 riportava:

"La Commissione RCA ha proseguito l'attività intrapresa negli ultimi anni focalizzando i suoi interessi sulle numerose attività che hanno investito il settore RCAuto: Codice delle Assicurazioni private e sua attuazione per il tramite dei regolamenti ISVAP, Indennizzo diretto, Condizioni generali di Assicurazione e relativo standard minimo, Preventivatore RCA"

E ancora:

"Uno degli aspetti che suscita maggiori perplessità risulta l'Istituzione di un preventivatore RCAuto. Tale strumento alimentato con i dati delle imprese e gestito in concerto da ISVAP e MiSe, sarebbe finalizzato a raffrontare le offerte dell'intero mercato RCA basandosi sul solo elemento del prezzo e prescindendo da qualsiasi contenuto normativo. In un contesto di mercato già tendente all'impovertimento dei contenuti contrattuali, l'introduzione del preventivatore produrrebbe quale principale conseguenza la svalorizzazione del ruolo consulenziale dell'Agente di assicurazione, rendendo oltremodo arduo per il consumatore la piena comprensione del ruolo dell'intermediario rispetto ai canali alternativi di distribuzione, che per le loro caratteristiche strutturali da sempre focalizzano il valore aggiunto esclusivamente sul fattore prezzo.

Nell'intento di contrastare tale processo la Commissione ha intrapreso una serie di iniziative – tutte orientate alla realizzazione del principio dell'insostituibilità del ruolo dell'Agente di assicurazione – tra le quali segnaliamo l'analisi comparativa delle condizioni contrattuali RCA praticate sul mercato e la conseguente elaborazione di uno standard normativo minimo inderogabile in pejus dalle Imprese. Riteniamo che un simile progetto, condiviso anche con il MiSe, l'ISVAP, l'AGCM, la CONSAP e con le stesse Associazioni dei Consumatori, sia fondamentale per il raggiungimento di tale obiettivo, oltre che ad assicurare al consumatore una efficace piattaforma per districarsi nella giungla di prezzi, tariffe, garanzie, esclusioni ed effettuare consapevolmente una scelta adeguata alle sue esigenze.

Si deve assolutamente perseverare nella direzione volta ad eliminare la palese contraddizione – tuttora presente nel settore RCA – tra l’exasperata imposizione di pratiche e procedure burocratiche a carico degli Agenti e la concessione alle Imprese di gestire in modo libero, autonomo e non sempre in corrispondenza alle reali esigenze del consumatore tutto ciò che sia attinente ai contenuti di polizza, alla qualità del servizio ed alle garanzie offerte.”

L’attuale situazione non ci vede in ritardo nella realizzazione degli obiettivi.

Se il preventivatore tariffario dell’ISVAP è quasi pronto alla sua uscita, lo siamo anche noi.

Anzi, forse siamo più pronti: infatti, il comparatore delle Condizioni Generali di Assicurazione, grazie alla faticosa collaborazione, in particolare con Atroconsumo – una delle associazioni dei consumatori che hanno raccolto il nostro invito a condividere il lavoro e gli obiettivi – ha portato a compimento sia la fase di raccolta, sia quella – molto più complessa – dell’analisi dei testi di polizza.

Il database e il materiale realizzato potranno presto essere utilizzati per indire conferenze stampa, convegni, corsi di formazione e soprattutto per interloquire propositivamente con le Istituzioni.

Potrà inoltre essere messo a disposizione di tutti i Collegi quale fondamentale strumento di lavoro.

Ci preme sottolineare come questi materiali ritorneranno utili per affermare quell’auspicato percorso di promozione degli interessi degli assicurati basato sulla conoscenza; per sostenere davanti alle Istituzioni del nostro Paese quale ulteriore e innovativo supporto gli Agenti possano offrire al consumatore, alla società in generale e allo Stato, per lo sviluppo della cultura assicurativa e dell’economia del Paese.

La Commissione RCA ha quindi creato – insieme con i consumatori – uno strumento e un percorso di informazione, formazione e consulenza, che ha il fine primario di aiutare ed educare il cittadino-consumatore a trasferire con consapevolezza i rischi più gravi, in partnership con la consulenza e l’aiuto di un Agente intermediario professionale.

A questo punto possiamo affermare di avere messo a disposizione del futuro Direttivo politico del Sindacato una macchina con i motori già “caldi” sulla pista: al prossimo pilota il compito di portarla vittoriosa al traguardo.

AREA UFFICIO STUDI

Si è conclusa la seconda fase dell’indagine frutto della partnership professionale tra SNA e IAMA nata nel 2005, sotto l’impulso dell’Ufficio Studi e Ricerche coordinato dal componente dell’E.N. Pietro Melis, che ha portato alla realizzazione del progetto di un “*Osservatorio permanente delle reti agenziali*”, con lo scopo di analizzare l’evoluzione del sistema distributivo in un momento di forti cambiamenti del settore assicurativo.

L’indagine, a cui hanno partecipato 1.427 agenti di tutta Italia (quasi il 10% delle 15.673 agenzie), è la più ampia di questo genere realizzata nel nostro paese.

La rilevazione si è svolta nel primo semestre del 2008, con la distribuzione a tutti gli agenti italiani di un corposo questionario anonimo.

L’analisi è stata completata nell’autunno di quest’anno.

Il campionamento è stato elaborato a posteriori suddividendo in numerose cellule l’universo delle agenzie italiane – secondo criteri di classificazione quali la posizione geografica, i marchi di appartenenza, il tipo di mandato, la dimensione e il mix di business – e verificando per ogni cellula il rapporto fra il campione rilevato e l’universo.

In questo modo sono stati calcolati gli indici di espansione necessari a rappresentare analiticamente la totalità delle agenzie italiane.

I risultati dell’indagine sono stati illustrati nel corso di una conferenza stampa, tenutasi a Milano lo scorso 9 dicembre.

Il 2008 si è presentato come l’anno di verifica dell’efficacia dei nuovi provvedimenti normativi e delle loro conseguenze per gli operatori del mercato.

Con riferimento alle leggi di liberalizzazione, non era ovviamente possibile attendersi un cambiamento “*tutto e subito*”.

Il loro scopo era di indurre nuovi comportamenti competitivi: maggiore indipendenza degli intermediari, maggiore mobilità dei clienti, maggiore concorrenza fra le imprese.

Si tratta, quindi, di verificare se e in quale misura questi movimenti, destinati a svilupparsi nell’arco di alcuni anni, sono stati avviati.

Per quanto riguarda la riforma dell’intermediazione, gli agenti hanno sempre sostenuto le finalità e gli indirizzi del Codice delle Assicurazioni: tutelare i consumatori garantendo la trasparenza dell’offerta e la professionalità degli intermediari.

Hanno, tuttavia, criticato gli eccessi di rigidità del Regolamento attuativo: in modo particolare il divieto di collaborazione fra intermediari iscritti a diverse sezioni del RUI e le barriere che ostacolano l'accesso alla professione (per esempio l'impossibilità per i collaboratori neoassunti di svolgere l'attività professionale durante il periodo di formazione iniziale).

Inoltre gli agenti hanno criticato gli eccessi di complessità delle regole di tutela del consumatore, osservando che l'estrema burocratizzazione delle procedure di offerta non favorisce la trasparenza reale per i clienti e sovraccarica di costi l'attività degli intermediari.

Un tema d'attenzione è l'incidenza dei costi di distribuzione a carico degli intermediari.

Gli agenti segnalano un forte aumento dei costi e peggioramento della redditività.

È un nodo di primaria importanza perché dalla tenuta delle reti dipende la capacità di offerta delle imprese assicurative.

Occorre, quindi, valutare quali sono i fattori di costo e di efficienza della distribuzione, e quali le esigenze di riorganizzazione del business.

Il cambiamento in corso ha conseguenze importanti anche per le compagnie.

Infatti si è aperta una nuova fase del mercato, caratterizzata dalla competizione sull'intermediario: le imprese sono stimolate a innovare l'offerta di prodotti e di servizi per conquistare e fidelizzare gli agenti.

È significativa la crescita delle compagnie specializzate.

In sintesi, gli agenti hanno acquisito una nuova centralità nel mercato delle assicurazioni, da un lato facilitando la libertà di scelta dei clienti e dall'altro stimolando l'innovazione nelle compagnie.

Con il progetto "*Osservatorio permanente delle reti agenziali*", SNA e IAMA hanno già previsto le iniziative per il 2009, costituite dall'aggiornamento dei dati quantitativi della distribuzione e dall'approfondimento sulla realtà e i comportamenti delle agenzie plurimandatari.

COMMISSIONE GRANDINE E AGRICOLTURA

In questi ultimi anni la situazione del mercato grandine è andata via via deteriorandosi in particolare per la sempre maggiore aggressione dei Condifesa nella raccolta diretta unitamente ad una certa rassegnazione da parte degli agenti di assicurazione che, scoraggiati, tendono ad abbandonare il ramo grandine.

Lo SNA tramite i suoi delegati è intervenuto in più occasioni a denunciare i Condifesa per pubblicità ingannevole ottenendo dall'Antitrust un favorevole intervento seguito da ulteriori successivi approfondimenti in relazione alla posizione dei Condifesa alla luce del Regolamento Isvap n.5/2006.

In seguito ad un esposto presentato dallo SNA al Garante contro il Codipra Toscano si è ottenuto dall'Antitrust un incontro chiarificatore sull'argomento rappresentando per il Sindacato una importante opportunità per esporre le proprie ragioni e rafforzare la propria posizione nei confronti dei Condifesa, oltre ad una maggiore credibilità presso la stessa Autorità.

COMMISSIONE CONVENZIONI E SERVIZI AGLI ISCRITTI

Abbiamo stipulato molte vantaggiose convenzioni con diverse società che consentono ai colleghi iscritti un considerevole risparmio nella gestione delle agenzie sotto tutti i profili.

L'accordo di convenzione tra SNA ed il Gruppo Bancario Intesa San Paolo, diretto ad offrire ai propri associati condizioni economiche particolarmente vantaggiose e di agevole fruizione, è stato favorevolmente condiviso dagli Agenti SNA.

Ricordiamo che l'accordo investe ad ampio raggio tutta una serie di servizi, fra i quali vanno ricordati, in particolare, le condizioni di offerta di fidejussione bancaria, ai sensi dell'art. 117 comma 3bis del Codice delle Assicurazioni, che prevedono espressamente anche i moduli di escussione – che ne sono parte integrante – attraverso i quali gli eventuali creditori, siano essi la Compagnia e/o gli assicurati, possono invocare il beneficio della garanzia fidejussoria.

Vale la pena di ricordare che la fidejussione costituisce un importante strumento, a disposizione degli agenti, di attenuazione delle incombenze operative nonché del rischio di sanzioni, gravi anche in caso di modeste inosservanze, insiti nella macchinosa gestione del conto separato.

Continua con favorevole accoglimento anche la convenzione Convergò per SNA che consente di usufruire di Mondotariffe.it, la guida etica al risparmio, il primo portale web in grado di comparare i consumi di un privato o di un'azienda restituendo una risposta completa ed affidabile sul costo di tutte le tariffe aggiornate del mercato in relazione ai consumi inseriti dall'utente.

A quanto sopra si aggiunge l'avvenuta stipula di un accordo di convenzione tra SNA e Telecom Italia per i servizi di telefonia mobile con l'attivazione del nuovo e vantaggioso servizio "New TIM Professional Net" che consente l'accesso alternativamente a 4 profili tariffari per ciascuna utenza telefonica e di conseguire notevoli vantaggi economici.

AREA NUOVI ISCRITTI

Da sempre gli iscritti rappresentano il patrimonio più importante del Sindacato.

Per tale ragione la nostra Istituzione ha profuso il massimo sforzo per incrementarne sensibilmente e stabilmente il numero.

Nell'ultimo triennio in particolare la Commissione "Nuovi Iscritti" ha realizzato una serie di importanti iniziative, delle quali Vi abbiamo via via relazionato nelle precedenti Assemblee annuali e che di seguito riassumiamo:

- creazione dell'archivio informatico www.databasesna.org, completo di tutti i dati personali (indirizzi e-mail, telefono cellulare ecc.), suddiviso per sezioni provinciali, con possibilità per queste ultime di accesso e di utilizzo della banca dati di propria competenza territoriale. Il database è, ad oggi, aggiornato anche con il numero di iscrizione al Registro Unico Intermediari e crediamo rappresenti una risorsa di notevole valore per il Sindacato, non facilmente riscontrabile in altre realtà del mondo associativo, che consentirà alla nostra Istituzione di avvicinare, comunicare, sensibilizzare quel 50% di colleghi ancora non iscritti al Sindacato;

- Il "Progetto Comunicare", che ha come destinatari i 22.000 agenti operanti e i circa 16.000 agenti ex II Sezione, (oggi confluiti tutti nel Registro Unico Intermediari), si è posto gli obiettivi di informazione e comunicazione, a costo praticamente zero, anche grazie alla creazione dell'archivio informatico www.databasesna.org;

- Realizzazione di un numero straordinario de "L'Agente di Assicurazione" dal titolo "Speciale Nuove Iscrizioni", inviato ai circa 16.500 agenti non iscritti al Sindacato, ed avente ad oggetto oltre che la storia del Sindacato dalla sua fondazione ad oggi, l'azione da esso perseguita per la difesa degli interessi della categoria ed in particolare la pluriennale battaglia condotta negli ultimi dieci anni per una maggior libertà imprenditoriale dell'agente nei confronti delle Compagnie e l'ottenimento, per legge, della possibilità di operare in "Plurimandato";

- Iniziativa "Gruppi Aziendali Agenti" con l'invio, ai non iscritti al Sindacato, di una comunicazione di sensibilizzazione ed un invito all'iscrizione con l'indicazione della presenza delle promoters dell'ufficio sviluppo in occasione delle rispettive assise congressuali di Gruppo;

- Invio di messaggi e-mail e telefonici di informazione e di invito in concomitanza di assemblee, convegni, iniziative organizzate dal Sindacato o comunque di importanti eventi della nostra categoria.

Nel tracciare un bilancio dell'attività di quest'ultimo triennio, consapevoli di aver fatto quanto nelle nostre "umane" possibilità, osserviamo che i dati di adesione hanno segnato un trend di crescita costante, salvo nell'ultimo anno in cui registriamo una leggera flessione.

Quest'ultimo risultato ci induce ad incrementare gli sforzi e l'impegno al fine di confermare ulteriormente l'autorevolezza e l'efficacia dell'azione sindacale.

RAPPORTI CONFCOMMERCIO

Sono proseguiti nel solco della tradizionale positiva collaborazione i rapporti tra la nostra Istituzione e Confcommercio.

Giova ricordare che da sempre Confcommercio è stata ed è a fianco del Sindacato nell'affrontare le più spinose problematiche.

Nel passato, a titolo esemplificativo, abbiamo potuto risolvere, grazie al determinante peso politico di Confcommercio, l'annosa questione dei "*minimali INPS Produttori*".

Nello scenario attuale abbiamo ottenuto nuovamente la rappresentanza diretta SNA in seno al Consiglio Generale di Confcommercio, con la cooptazione del collega Adelmo Matteocci.

È superfluo sottolineare la presenza di un nostro rappresentante all'interno del vasto e variegato "*mondo*" di Confcommercio.

Essa ci permetterà di affrontare il futuro con maggiore capacità di incisione e di soluzione delle nostre problematiche di tipo istituzionale, fiscale ecc.

Se dunque a livello generale i rapporti SNA/Confcommercio registrano un positivo andamento, non sempre altrettanto positivi ed improntati ad una proficua collaborazione appaiono quelli esistenti tra molte sezioni provinciali SNA e le rispettive Ascom territoriali.

Infatti, dopo un positivo avvio di collaborazione tra le rispettive rappresentanze territoriali conseguente alla definizione con Confcommercio della "Bozza di Accordo Quadro Sezioni Provinciali SNA/Ascom" mediante il riconoscimento da parte delle ASCOM delle "Linee Guida" indicate nell'Accordo, negli ultimi due anni si è assistito ad una riduzione del numero di accordi provinciali e ciò quasi sempre a causa della pretesa delle Ascom

di privilegiare preminentemente gli aspetti di tipo economico dell'Accordo, senza la contestuale ed integrale applicazione di tutti i punti dell'intesa.

Occorrerà per il futuro rivedere la situazione con i vertici di Confcommercio/Ascom al fine di riavviare anche sul territorio una proficua e soddisfacente collaborazione.

AREA LAVORO

Il CCNL dei dipendenti delle agenzie di assicurazione è scaduto il 31/12/2008, sia nella parte normativa che nella parte economica; momento ideale quindi per verificare la bontà del lavoro fatto.

Anzitutto va sottolineata la scelta, strategica per i rapporti con le OO.SS., sia della Commissione lavoro sia del vertice politico SNA, di mantenere corrette relazioni sindacali con le rappresentanze dei lavoratori, al fine di tener conto, da una parte dei diritti dei lavoratori e dall'altra dell'andamento economico delle agenzie.

Molti i miglioramenti fatti e i passi in avanti ottenuti:

- la diversificazione, per l'erogazione del ticket di mensa, di due diverse tipologie, legate sia al numero di abitanti, sia all'orario di lavoro;
- l'inserimento dell'apprendistato professionalizzante, con la possibilità di assumere personale fino a 29 anni; l'allungamento del periodo di tempo di assunzione dell'apprendista; la possibilità, per le agenzie situate al Sud, isole comprese, di incrementare i periodi suddetti di ulteriori 12 mesi;
- la creazione di commissioni territoriali di conciliazione;
- l'inserimento dei contratti di fornitura di lavoro temporaneo;
- l'inserimento del part-time verticale e misto, oltre al canonico part-time orizzontale;
- il recupero delle ore non lavorate durante le semifestività dal part-time pomeridiano;
- la nuova programmazione delle ferie;
- la nuova stesura dei congedi, sia per la formazione che per le malattie;
- la creazione di Fondi pensione aperti, in attesa dell'Istituzione di un Fondo pensione complementare chiuso;
- la creazione della Cassa malattia, che sta per decollare, i cui ritardi sono imputabili esclusivamente a lentezze burocratiche dell'Inps e del Ministero delle Finanze, dato che il Fondo specificatamente richiesto dall'INPS, per la ricezione dei contributi che verranno versati dall'INPS e successivamente destinati all'Ente Bilaterale ed alla Cassa per promuovere e realizzare tutte le iniziative previste dal CCNL, è già costituito da quasi un anno.

AREA COMUNICAZIONE E STAMPA

Concludiamo la parte relativa alle Commissioni Tecniche del Sindacato con l'Area Comunicazione e Stampa, della quale si finisce sempre per parlare al termine delle nostre analisi, nonostante la valutazione circa la sua centralità politica sia condivisa da ciascuno di noi.

Intendiamo ribadire in questa sede il giudizio positivo riguardante i risultati lusinghieri registrati dal Cdr nel progressivo miglioramento grafico e contenutistico dell'house organ "L'Agente di Assicurazione" e nell'attivazione-manutenzione della sua versione on line, ma anche esprimere un giudizio altrettanto positivo sul profilo qualitativo acquisito dalla pagina pubblicata con cadenza quindicinale dal quotidiano Italia Oggi.

La comunicazione interna è stata inoltre arricchita, nel trascorso triennio, dall'invio ai Presidenti provinciali, ai Gruppi aziendali e agli Iscritti di decine di migliaia di E-mail ed sms, caratterizzati dal loro requisito di immediatezza ed efficacia.

Sono stati intensificati i rapporti con la stampa esterna, come testimonia non soltanto la costante presenza di contributi provenienti dal Sindacato nelle maggiori testate di settore, ma soprattutto dalla condivisione di numerose iniziative che hanno registrato un interesse crescente nella categoria.

Ci riferiamo in particolare al Road Show, organizzato dalla rivista Assicura e numerosi incontri collaterali voluti da Gruppi aziendali, Provinciali Sna e Compagnie di assicurazione, cui hanno preso parte oltre 2.000 agenti dai quali è pervenuto un consenso pressoché unanime.

Proprio in questi giorni si sta concludendo la fase preparatoria del Master in Management dell'Agenzia Assicurativa rivolto ad Agenti ed aspiranti agenti e organizzato da Executive24 del Gruppo editoriale Sole 24 Ore, al quale Sna ha concesso il proprio patrocinio politico, ottenendo nel contempo la facoltà di individuare le tematiche di maggiore interesse per la categoria e di indicare docenti selezionati tra gli iscritti.

Nel quadro dell'intensa attività editoriale realizzata negli ultimi tre anni, va segnalata la pubblicazione dei volumi "L'assicurazione nei piccoli Comuni" che ha avuto una diffusione di oltre 7.000 copie, "Sna Story" cui va attribuito il merito di aver tracciato l'intelligente ricostruzione della storia sindacale e infine "Il futuro della distribuzione assicurativa in agenzia", un'opera rilevante che sarà presentata nel corso dei lavori congressuali.

Una menzione meritano, infine, le partecipazioni del Cdr al Master Ipsoa in Diritto delle Assicurazioni e al Corso di Formazione in Giornalismo, rivolte alla crescita professionale dei componenti del Comitato di redazione.

Una mole di lavoro significativa che ha prodotto esiti di grande interesse, ottenuti potendo contare sull'impegno di un nucleo affiatato di Colleghi, Tiziana Belotti, Paolo Bullegas, Massimo Cingolani, Giancarlo Cozzarizza, Fabrizio Ghironi, Giancarlo Guidolin, Filippo Guttadauro, Michele Languino, Giuseppe Tancredi e dalla freelance Alessandra Schofield, coordinati da Roberto Bianchi, ai quali va il nostro plauso sincero e la nostra gratitudine.

IL SINDACATO NAZIONALE AGENTI

Cari colleghi, nell'apprestarci a concludere la presente relazione, dobbiamo soffermarci come più volte fatto nelle precedenti relazioni sullo stato della nostra Istituzione. L'esercizio 2008 si chiude con un numero inferiore di iscritti di 439 unità rispetto al 2007, che allo stato attuale assommano a 8.398. Più avanti il Collegio sindacale, nella sua relazione triennale illustrerà compiutamente l'evoluzione in tal senso e che in sintesi, per l'esercizio 2008, evidenzia un eccessivo aumento dei morosi ed una lieve contrazione delle iscrizioni a nuovo.

Questo dato, seppur non esaltante, ci deve spronare per migliorare la situazione già nel corrente esercizio, consapevoli che la ns. Istituzione che compirà nel maggio prossimo 90 anni dalla sua fondazione, rimane di gran lunga la più importante e nota organizzazione di categoria.

Rappresenta, ed è innegabile per chiunque, il più solido ed efficace baluardo nella difesa degli agenti di assicurazione italiani, avendone dato in ogni periodo ed in tutti contesti prova concreta ed efficace.

Vi rivolgiamo, quindi, un accorato appello perché ognuno di Voi, a qualsiasi titolo agisca all'interno del Sindacato, sia promotore per accrescere il numero dei colleghi iscritti che sono l'unica linfa vitale su cui poggiano le basi del ns. vivere associativo.

Ricordiamoci che sarebbe troppo semplicistico, ed aggiungiamo anche un tantino ipocrita, lasciare sulle spalle dei soliti "Cirenei" di turno l'onere di un impegno che diviene ogni giorno più gravoso.

Ritorniamo, per senso di responsabilità ed anche perché "*repetita jvant*", su un argomento che ci sta particolarmente a cuore: il futuro modello di organizzazione sindacale da adottare. A tal proposito, scrivevamo nella precedente relazione di Riccione:

"Questo ci deve far riflettere su quanto sia importante, anche per noi ed in questo momento, ragionare e dibattere in ordine allo stato della nostra Istituzione. Se ciò che abbiamo adesso risulta essere adeguato e perfettamente rispondente alle necessità della categoria, oppure iniziare a percorrere strade diverse che ci portino ad innovare, anche profondamente, il nostro sodalizio per renderlo più adatto alle esigenze degli agenti di assicurazione italiani che mai come adesso sono in forte e costante evoluzione.

Ma, badate bene, è convinzione di chi Vi legge come di gran parte dei membri dell'Esecutivo Nazionale che ove si dovesse decidere di mettere mano ad una riforma istituzionale, questa non potrebbe essere un solo e mero "maquillage", con una parziale modificazione degli Organi di governo variando l'attuale impianto maggioritario in un ritorno al proporzionale del recente passato."

Ed ancora: *"Qualunque sia, però, la forma di governo che potrebbe essere scelta, noi pensiamo che la futura Istituzione debba essere, **snella, governabile ed avere capacità di intervento immediate su tutti i problemi che interessano la Categoria.** Dobbiamo renderci conto che la modernità impone scelte politiche ed operative da prendere in tempo reale o, nel migliore dei casi, in tempi ristrettissimi.*

Questo fa sì che una volta che ci si è confrontati democraticamente sui vari programmi proposti dalle varie liste ed individuato il migliore, si debbano scegliere i soggetti che l'hanno proposto ed a questi va concessa l'autonomia, che altro non è che una grande assunzione di responsabilità, per portare a compimento la loro azione politica di cui dovranno, nei tempi e nei modi, rendere conto.

Dobbiamo renderci altresì conto che la portata delle problematiche, che dovremo affrontare nel prossimo futuro, è di tale rilevanza che resterà sempre più difficile affidare questo immenso carico a persone che svolgano l'attività sindacale a mero titolo volontaristico".

Questi temi, cari amici, essendo trascorsi soltanto 10 mesi sono ancora di attualità, anzi diremmo che si sono fatti oltremodo pressanti e meritano, anche in considerazione del rinnovo delle cariche, una attenta valutazione ed un' approfondita discussione di merito.

Se si dovesse analizzare fino in fondo lo stato delle cose, poi, dovrebbe apparire chiaro a tutti la necessità di giungere il prima possibile al conseguimento di una unica, forte e numerosa associazione generalista. Ciò permetterebbe un più largo perimetro di intervento, una semplificazione decisionale sui grandi temi e soprattutto una maggiore consistenza economica che, alla luce dei nuovi scenari, appare indispensabile.

Molto è stato fatto negli anni precedenti – ricordiamoci che nel 2000 abbiamo visto il ritorno dei colleghi della CSA – e non si creda che ciò sia stato un passaggio semplice come appare allo stato attuale. Va dato atto, comunque, che i colleghi della CSA fecero allora una scelta coraggiosa e di grande e trasparente onestà intellettuale. Alcuni di loro ci hanno accompagnato nel ns. percorso fino ad oggi: sono stati colleghi che hanno rappresentato una grande risorsa ed hanno contribuito alla crescita della casa comune SNA!

Ci auguriamo, di tutto cuore, che chi si avvicinerà alla guida del Sindacato abbia, nel compimento della definitiva riunificazione, più fortuna e capacità di quante ne abbiamo avute noi.

CONCLUSIONI

Care colleghe e cari colleghi, con la presente relazione si conclude il ns. incarico triennale che come avrete avuto modo di valutare, sia dal vissuto sindacale che dalla presente relazione, è stato caratterizzato da eventi di portata straordinaria, se non addirittura storica.

La promulgazione del Codice delle Assicurazioni, l'emanazione dei Regolamenti Isvap, l'introduzione di provvedimenti legislativi di portata eccezionale hanno davvero impegnato allo spasimo la ns. Istituzione ed il ns. vivere quotidiano.

Situazioni talmente innovative che abbiamo dovuto analizzare, comprendere ed affrontare in tempi ristrettissimi: il tutto accompagnato dalla normale attività quotidiana a favore degli iscritti che è continuata secondo gli standards consueti.

Ben poco è rimasto a disposizione per il ns. lavoro e per la ns. vita familiare. Non ce ne lamentiamo: era il ns. dovere, lo abbiamo accettato e abbiamo cercato di portarlo a compimento nel miglior modo possibile.

Prima di concludere definitivamente, e questo è un desiderio particolare soprattutto da parte di chi Vi parla, vogliamo esporre alcune brevissime considerazioni: sappiamo di essere in mezzo a tanti amici e sappiamo che ci darete licenza di farlo, confidando che nel farlo l'emozione non ci tradisca per l'ennesima volta.

Questo Esecutivo, nella sua componente storica, giunge a conclusione del suo incarico dopo un periodo lunghissimo. Non possiamo che ringraziarVi per la stima, la fiducia e per l'affetto che ci avete dato e riconosciuto.

Siamo arrivati, oltre dodici anni fa, forse più per ventura che per capacità. Abbiamo trovato un Sindacato molto diverso rispetto a quello odierno che Vi restituiamo. Un Sindacato che era in preda alle divisioni interne, debole economicamente e nel numero degli iscritti e, soprattutto, con una quasi assente capacità rappresentativa.

Abbiamo lavorato sodo per ridare fiducia, unità interna e soprattutto visibilità istituzionale che, secondo il ns. punto di vista, era l'elemento cardine per raggiungere gli obiettivi che ci eravamo prefissi: un agente più libero ed indipendente che avrebbe operato quale elemento cardine nel mercato assicurativo del terzo millennio!

Incontrammo subito sulla ns. strada potenti e prepotenti che hanno punteggiato la ns. storia di categoria: la vertenza Fondiaria, la regolarizzazione delle società di fatto, l'Accordo 2003, il Codice delle Assicurazioni, i Regolamenti Isvap, la caduta dell'esclusiva.

Quando arrivammo, presentando il ns. programma, dove al primo punto si proponeva l'eliminazione dell'esclusiva e quindi l'ingresso nel mercato assicurativo di un vero agente plurimandatario: fummo quasi dileggiati! Nel migliore dei casi ci tacciarono di massimalismo e di essere venditori di utopie!

In molti, ed erano la maggior parte, ci dettero fiducia: pensiamo di averli ripagati con buona moneta!

Abbiamo dimostrato, in tal senso, che anche un po' di sana utopia non guasta mai.

Qualcuno ha detto che un popolo senza utopia non è un popolo. Fabrizio De Andrè ha aggiunto che un uomo senza passioni e senza utopia è un cinghiale laureato in matematica pura.

Quindi, cari amici, nell'accingerci a salutarVi, Vi lasciamo ancora una volta un messaggio di speranza: abbiate fede e fiducia nella vostra Istituzione, al di là di chi la guiderà nel prossimo futuro. Ricordiamoci, che nel bene e nel male, le Istituzioni restano e che gli uomini che le guidano inevitabilmente passano.

Ed è quello che dobbiamo ricordare ai managers delle Imprese di cui ripetiamo il mandato, o i mandati. Vale la pena rammentare loro, la frase che il decano dei giornalisti americani disse ai componenti della famiglia Kennedy allorché, in maniera altezzosa, si accingevano a governare il più grande Paese del mondo: "*c'eravamo quando siete arrivati, ci saremo quando ve ne andrete!*"

Affrontiamo, allora, le sfide che ci attendono con serenità e con la consapevolezza della nostra storia di agenti iscritti SNA.

I "*libertadores*" latinoamericani traevano il loro coraggio al grido "*De pie siempre, nunca en cavilla*" – sempre in piedi, mai in ginocchio.

E quindi: sempre in piedi, mai in ginocchio, cari amici!

Vi auguriamo davvero di cuore un buon lavoro.

RELAZIONE FINANZIARIA AL XLII CONGRESSO NAZIONALE SNA

Colleghi,

Il Presidente Nazionale ha testé illustrato la Relazione Morale dell'Esecutivo Nazionale, eletto il 24 novembre 2005, che ha convocato questo Congresso.

A nome del Collegio Sindacale, invece, illustro la relazione finanziaria così come si è sviluppata nell'ultimo triennio.

Da un primo esame sommario dei Bilanci sottoriportati, si evince l'unico disavanzo di Gestione di € 151.952,80 registrato nell'anno 2007, che però non ha inficiato l'andamento positivo finanziario del triennio.

La situazione patrimoniale, infatti, è passata da una disponibilità di € 568.352,16 al 31.12.2004, ad una disponibilità di € 611.203,49 registrata al 31.12.2007 e che aumenterà ulteriormente con i risultati del Bilancio Consuntivo 2008 non ancora definitivi.

La ragione del miglioramento della disponibilità finanziaria è da ricercare nel notevole impegno organizzativo e conseguentemente anche economico dell'attività del Sindacato svolta, a tutti i livelli, nonostante che nell'anno 2007 si sia registrato un importante disavanzo dovuto alle numerose manifestazioni nazionali che hanno accresciuto la visibilità e credibilità dell'azione sindacale svolta.

Si evidenzia altresì che il numero degli iscritti paganti sempre in crescita nel triennio fino al 31.12.2007, attestato intorno ai 8.800 circa, appare ancora insufficiente per il funzionamento del Sindacato.

ANNO			BILANCIO CONSUNTIVO		SITUAZIONE PATRIMONIALE			ISCRITTI PAGANTI
2005	Entrate	€.	2.227.131,64	+	Disponibilità al 31.12.2004	€.	568.352,16	+ n. 7.424
	Uscite	€.	2.038.960,67	=	Avanzo di gestione al 31.12.2005	€.	188.170,97	=
	Avanzo	€.	188.170,97		Disponibilità al 31.12.2005	€.	756.523,13	
2006	Entrate	€.	2.511.479,70	+	Disponibilità al 31.12.2005	€.	756.523,13	+ n. 8.277
	Uscite	€.	2.504.846,54	=	Avanzo di gestione al 31.12.2006	€.	6.633,16	=
	Avanzo	€.	6.633,16		Disponibilità al 31.12.2006	€.	763.156,29	
2007	Entrate	€.	2.665.391,25	+	Disponibilità al 31.12.2006	€.	763.156,29	n. 8.837
	Uscite	€.	2.817.344,05	=	Disavanzo di gestione al 31.12.2007	€.	-151.952,80	
	Disavanzo	€.	-151.952,80		Disponibilità al 31.12.2007	€.	611.203,49	

Pur essendosi chiuso l'Esercizio Finanziario 2008, questo Collegio Sindacale, non è in grado di riferire sulle esatte risultanze del Bilancio Consuntivo, ma può anticipare che si è registrato un reale calo degli iscritti per l'eccessivo aumento dei morosi (754) rispetto agli 8.837 iscritti paganti al 31.12.2007.

Nonostante questo poco confortevole dato, però, possiamo anticipare che l'Esercizio Finanziario 2008 tornerà a far registrare un importante avanzo di Amministrazione per l'oculata gestione finanziaria dell'Esecutivo Nazionale in carica nel periodo di riferimento.

Ricordiamo che tutti i Bilanci consuntivi e preventivi, predisposti dall'Esecutivo Nazionale, a norma dell'art. 29 lettera d) dello Statuto, sono stati regolarmente approvati dai Comitati Centrali ai sensi dell'art. 25 lettera c) dello Statuto.

Il Collegio Sindacale nell'espletamento del proprio mandato ha assicurato la presenza alle riunioni degli organi Statutari: Esecutivo Nazionale, Consiglio Direttivo, Comitato Centrale e Congresso Nazionale, ed ha verificato il numero degli iscritti di ogni singola Sezione Provinciale, alla data del 31.12.2008 per il regolare svolgimento di questo Congresso.

Infine il Collegio Sindacale è stato di valido supporto all'Esecutivo Nazionale oltre che nel disposto dell'art. 2403 e seguenti del Codice Civile anche nella formulazione di pareri interpretativi delle norme statutarie.

Ritengo pertanto che il Collegio Sindacale con questa Relazione Finanziaria abbia esaurito il proprio mandato, conferitogli dal XXXIX Congresso tenutosi a Riccione il 22 - 24 novembre 2005, che rimette nelle Vostre mani ringraziando per la fiducia a suo tempo accordata.

Milano, 14 gennaio 2009

IL COLLEGIO SINDACALE
Antonio NACCI – Presidente
Michelangelo NEGRO – Componente
Umberto PUZZOVIO – Componente

VERBALE RIASSUNTIVO DEI RISULTATI ELETTORALI

Per **l'ESECUTIVO NAZIONALE – LISTA N. 1: 317 PREFERENZE**

N.	Carica	Cognome e nome	Compagnia	Citta'
1	Presidente Nazionale	METTI GIOVANNI	ALLIANZ DIV. LLOYD ADRIATICO	PARMA
2	Vice Presidente Nazionale	MOSSINO JEAN FRANCOIS	FONDIARIA SAI	CALUSO
3	Vice Presidente Nazionale	MELIS PIETRO	PLURIMANDATARIO	ORISTANO
4	Componente	BIANCHI ROBERTO	PLURIMANDATARIO	FOLIGNO
5	Componente	DEMOZZI CLAUDIO	PLURIMANDATARIO	TRENTO
6	Componente	FANCELLU LUCIANA	TORO	SASSARI
7	Componente	GAETA EMILIO	TORO	FOGGIA
8	Componente	GATTO VINCENZO	AUGUSTA	PALERMO
9	Componente	GREGORIO ANGELO	NOVIT	SALERNO
10	Componente	PECCIO ALFONSO	PLURIMANDATARIO	S. BENEDETTO D/TRONTO
11	Componente	SAPORITO FRANCESCO	UNIPOL	TORINO
12	Componente	SELVAGGIO LIVIO	PLURIMANDATARIO	MILANO

MOZIONE PROGRAMMATICA LISTA N° 1 LISTA AGENTI INDIPENDENTI METTI PRESIDENTE PROGRAMMA E OBIETTIVI

CONTINUITA'

- Ci riconosciamo nei principi che hanno fin qui ispirato la conduzione sindacale
- Le nostre scelte future prenderanno avvio dai risultati ottenuti dalla precedente gestione

RINNOVAMENTO

- La nostra squadra sarà composta da:
- Componenti dell'Esecutivo uscente per la parte che necessita di memoria storica, esperienza, continuità
 - Colleghi che entrano a farne parte per la prima volta, portatori di nuove idee, competenze e rinnovamento
- Le nostre linee guida saranno costantemente:
- la tradizione, per non disperdere l'eredità di un Sindacato forte e riconosciuto dalle Istituzioni
 - il cambiamento, per governare l'evoluzione del mercato
- Rivalizzeremo il rapporto tra Sindacato e Gruppi Agenti, sulla base di una rinnovata sinergia che armonizzi la contrattazione di primo livello con l'ANIA, le Istituzioni politiche, le Autorità di settore, le Associazioni dei consumatori, gli Organismi internazionali, i Sindacati dei dipendenti e la contrattazione di secondo livello tra i GAA e le rispettive Imprese.
- Favoriremo momenti di incontro, frequenti e sistematici, tra l'Organismo dirigente del Comitato dei GAA e la Presidenza SNA.
- Ci attiveremo con immediatezza affinché venga riaperta la trattativa con l'ANIA per il rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti – Impresa con particolare riferimento al sistema degli indennizzi, nel rispetto dei diritti acquisiti
- Continueremo a confrontarci con l'ISVAP, le Authority e i Politici, nazionali ed internazionali, affinché il Codice delle Assicurazioni e i vari Regolamenti attuativi rispondano effettivamente alla tutela del Consumatore, senza aggravare costi e appesantire processi, a danno della qualità del servizio

INDIPENDENZA

- Ci batteremo per l'autonomia imprenditoriale e professionale degli Agenti dalle Imprese, tanto Monomandatari quanto Plurimandatari
- Difenderemo l'abolizione dell'esclusiva, con possibile estensione al ramo vita, salvaguardando il diritto ad esercitare liberamente il plurimandato
- Valuteremo con gli Iscritti la creazione:
 - di Strutture di Servizio che svolgano la funzione di supporto ai Colleghi sul territorio
 - di un Consorzio Fidi per agevolare la concessione di garanzie bancarie a favore dei Colleghi, come quella oggi prevista ai sensi dell'art. 117 del Codice delle Assicurazioni (4% portafoglio)
 - di un Fondo di Garanzia, per fornire supporto ai Colleghi in difficoltà revocati senza motivazioni

OPPORTUNITA'

- Immagine
 - Insieme ai GAA punteremo a far crescere l'immagine dell'Agente, così come la considerazione pubblica del valore sociale ed economico che il sistema agenziale rappresenta nel nostro Paese
- Crescita
 - Anche grazie alla messa a punto di progetti di aggregazione professionale ed imprenditoriale, favoriremo la crescita di nuove competenze e di nuovi modelli organizzativi e di sviluppo, affinché i nostri Colleghi possano affrontare il mercato in evoluzione e continuare ad erogare servizi professionali che si distinguono per qualità esclusive dagli altri competitori. Allo scopo costruiremo strumenti tecnologici e informatici proprietari, quali soft-ware gestionali e CRM di agenzia.
- Sviluppo
 - Intendiamo essere parte attiva e determinante nell'avvicinare il livello di copertura assicurativa delle famiglie, delle professioni e delle imprese italiane agli standard europei più evoluti
- Meridione
 - Ci impegniamo ad affrontare questo delicato ed irrisolto tema, collocando la sua valenza a dimensione nazionale
 - Siamo contrari a "isolare il problema" in quanto preferiamo concentrarci sulle soluzioni, mediante accordi, strumenti, metodologie che, a partire dal Meridione, apportino risultati, conoscenze e benefici, a livello tecnico, sociale ed economico, all'intera penisola e alla Categoria nel suo insieme
- Sbocchi
 - Sarà nostra cura valorizzare e mettere a frutto le relazioni internazionali che abbiamo coltivato, al fine di fornire informazioni, supporti e soluzioni alle Compagnie straniere interessate al mercato italiano

UNITA'

- Punteremo con decisione all'unificazione delle due sigle sindacali
- Proseguiremo il percorso intrapreso con UNAPASS, stabilendo i tempi per gli adempimenti istituzionali (assemblee) e relative procedure amministrative
- Elaboreremo uno Statuto condiviso da sottoporre all'approvazione dei rispettivi Organismi Politici

INCISIVITA'

- Intensificheremo i rapporti istituzionali favorendo la costituzione di tavoli di confronto permanente con:
 - il Governo, l'ISVAP e le Associazioni dei Consumatori con l'obiettivo di:
 - o sollecitare le Imprese a migliorare Servizi e Prodotti
 - o ottenere ulteriori miglioramenti dei Regolamenti vigenti
 - l'AIBA allo scopo di:
 - o fronteggiare insieme l'incalzante concorrenza dei canali non professionali
 - o Identificare le sinergie compatibili per fare fronte al mercato
 - Perseguiamo l'ottenimento di una nostra rappresentanza all'interno dei Consigli Camerali della CCIAA di ogni Provincia

REDDITIVITA'

- Chiameremo le Compagnie, le Istituzioni e il Mondo politico a confrontarsi:
 - sul tema non più rinviabile degli equilibri economici delle agenzie
 - sulla semplificazione delle attività agenziali, con il conseguente abbattimento dei costi gestionali
 - sulla centralità degli agenti nel sistema distributivo italiano
 - sul ruolo sociale svolto dalla Categoria
 - sul contributo fornito dagli Agenti allo sviluppo equilibrato dell'economia italiana
 - sulla crescita del settore assicurativo nel nostro Paese
 - sul miglioramento complessivo del servizio al Cliente

INNOVAZIONE

- Opereremo un profondo cambiamento organizzativo dello SNA affinché sia in grado di:
 - interpretare l'attuale condizione agenziale
 - prevedere le linee di tendenza del mercato
 - guidare l'evoluzione professionale degli Agenti
- Adegueremo, con l'aiuto e la collaborazione dell'intera base associativa, il nostro Statuto rendendolo più snello, attinenti ai cambiamenti che la nostra professione registra e funzionale alla riunificazione delle due associazioni di categoria

PARTECIPAZIONE

- Favoriremo gli apporti individuali attraverso:
 - l'uso funzionale delle deleghe
 - l'affidamento degli incarichi sulla base delle competenze, superando le logiche geo-politiche
- Ridurremo progressivamente i residui burocratici

EFFICIENZA ED EFFICACIA

- Miglioreremo il funzionamento della macchina sindacale:
 - valorizzando e responsabilizzando ulteriormente la Struttura interna
 - ottimizzando il sostegno quotidiano prestato agli Iscritti
 - implementando in qualità e quantità i servizi messi a disposizione degli Iscritti
- Faremo in modo di fornire la massima collaborazione possibile ad ogni Iscritto, dando risposte rapide e complete ai quesiti e alle richieste di intervento.

VICINANZA E FLESSIBILITA'

- Avvicineremo il Sindacato agli Iscritti mediante:
 - il costante coinvolgimento delle Provinciali nell'attività di assistenza e supporto ai Colleghi
 - incontri sistematici dell'Esecutivo Nazionale con le Strutture territoriali,
- Lavoreremo per un Sindacato flessibile, capace di adattarsi ai mutamenti continui e sostanziali del settore assicurativo

TRASPARENZA E INFORMAZIONE

- Miglioreremo la circolazione interna delle informazioni, avvalendoci degli strumenti tradizionali e di quelli tecnologici:
 - dal centro verso la periferia
 - dalla periferia verso il centro
- Prenderemo spunto dalle critiche costruttive, valorizzando la diversità delle idee

COMUNICAZIONE E IMMAGINE

- Supereremo la logica del "volontariato" nella promozione dell'immagine dell'Agente e nella comunicazione rivolta verso l'esterno
- Adegueremo il sito internet istituzionale, rendendolo più completo nei contenuti e più semplice nella navigazione; esploreremo forme interattive
- Costituiremo un vero e proprio Ufficio Stampa e intensificheremo l'attività di relazione esterna rivolta:
 - ai media tradizionali e virtuali
 - al mondo politico di ogni schieramento
 - alle Associazioni dei Consumatori

CULTURA E FORMAZIONE

- L'Ufficio Studi e Ricerche dello SNA promuoverà approfondimenti scientifici sul mercato assicurativo, insieme:
 - al mondo accademico
 - alle società di consulenza strategica al fine di:
 - fare analisi a livello nazionale ed internazionale, prefigurare scenari di mercato, acquisire le conoscenze per fornire idee, modelli di sviluppo, aiutare la Categoria ad anticipare le evoluzioni e riorganizzare le agenzie
 - essere il riferimento per l'intero mercato, l'interlocutore privilegiato delle Istituzioni, del mondo politico e dei Consumatori, nei momenti in cui si decide sui cambiamenti della distribuzione assicurativa in Italia
 - collaborare alla realizzazione di percorsi formativi per le scuole e le associazioni consumeristiche, allo scopo di sviluppare tanto la cultura assicurativa e previdenziale nel nostro Paese, quanto di avviare nuove leve alla professione di intermediario assicurativo
- Costituiremo laboratori sperimentali per l'elaborazione di progetti operativi, finalizzati alla riduzione dei costi e allo sviluppo del business delle agenzie -mono e plurimandatarie - anche con modalità associative, consortili o cooperative
- Estrapoleremo da questi laboratori le linee guida per promuovere, di concerto con i Gruppi Agenti, percorsi formativi che supportino gli agenti e i loro collaboratori nei rispettivi processi di evoluzione manageriale e

professionale

- Proseguiremo nello sforzo di dare vita ad una cultura degli Agenti, indipendente da quella delle Imprese
- Daremo vita ad una Scuola di Formazione permanente anche per i quadri Sindacali sul territorio, supportata da un Fondo da costituire allo scopo.

Per **ESECUTIVO NAZIONALE – LISTA N. 2: 172 Preferenze**

N.	Carica	Cognome e nome	Compagnia	Citta'
1	Presidente Nazionale	CIRASOLA VINCENZO	GENERALI	BOLOGNA
2	Vice Presidente Nazionale	BARIN CARLA MARIA	INOPERATIVO	ROMA
3	Vice Presidente Nazionale	SALVI ROBERTO	TORO	MACERATA
4	Componente	ANGELUCCI ALBERTO	CATTOLICA	FOLIGNO
5	Componente	BETTINI AUGUSTO	MILANO	TERNI
6	Componente	COLOMBO CARLO	GENERALI	FINO MORNASCO
7	Componente	MINGOZZI LUIGI	ITALIANA	BOLOGNA
8	Componente	GARANZINI MARCO	GENERALI	MILANO
9	Componente	SANTANGELO ALFONSO	FONDIARIA SAI	NAPOLI
10	Componente	SBARDELLA PIETRO	INA ASSITALIA	ROMA
11	Componente	VITALI NICOLA	FONDIARIA SAI	BUSTO ARSIZIO
12	Componente	ZENITH VITTORIO	PLURIMANDATARIO	VERBANIA

MOZIONE PROGRAMMATICA - LISTA N. 2

CIRASOLA – BARIN

I presentatori della presente Lista ritengono che un'associazione che unisce diverse migliaia di iscritti deve fondare la propria azione su poche ma significative basi operative, per mirare al raggiungimento degli obiettivi previsti che, nel caso di una organizzazione sindacale come la nostra, sono individuabili – come recita *in primis* il nostro statuto “*nella tutela degli interessi imprenditoriali, professionali, morali ed economici della categoria rappresentata*”. Indichiamo qui di seguito le priorità che il Sindacato dovrà affrontare e che riteniamo essenziali per il futuro prossimo della professione di “agente di assicurazione”:

- **ottimizzazione dell'utilizzo della “Legge Bersani”**, che andremo a proteggere in ogni sede, anche europea e che, ove non sufficiente, farà scattare tutte quelle conseguenze che un Sindacato serio può attivare, a difesa degli interessi collettivi di una categoria;
- **un nuovo Accordo Imprese/Agenti** che tenga conto delle nuove realtà legislative, con particolare attenzione all'indennizzo di fine rapporto per coloro che andranno in quiescenza, ma anche per i giovani Colleghi che entrano a far parte della nostra categoria;
- **modifica del Regolamento ISVAP** e rivisitazione di alcune norme del Codice di Assicurazione;
- **riconciliazione del rapporto**, in modo positivo e costruttivo, con alcuni **Gruppi Agenti**, che devono avere una funzione complementare e non sostitutiva del Sindacato: si tratta di due elementi coessenziali ed ugualmente necessari;
- **Unità Sindacale**: riunire dentro una “*grande casa comune*” SNA e UNAPASS;
- **riqualificazione dei rapporti con la Stampa** nazionale per essere più visibili, credibili ed autorevoli ed attivazione di una “Rassegna Stampa” giornaliera sul nostro settore, da inviare via mail a tutti gli iscritti;
- **riorganizzazione interna della Direzione del Sindacato**, affinché raggiunga, nel solo nostro interesse, la massima efficienza, con particolare riferimento all'assistenza legale, fiscale, senza dimenticare le ispezioni effettuate dall'Istituto di Vigilanza, il tutto possibilmente in tempo reale. E' di queste ore la notizia della revoca di un componente dell'Esecutivo Nazionale uscente: desideriamo esprimere la nostra solidarietà al Collega e l'indefettibile sostegno alla più opportune azioni di contrasto contro l'arroganza della Mandante;

- **massima attenzione alla trasparenza e al servizio** prestato al “consumatore”, la cui unica tutela è attualmente nelle mani e nei costi – mal retribuiti - dell’agente di assicurazione;
- **costruzione di una "immagine pubblica"** dell’intermediario assicurativo che vada finalmente a delineare l’effettivo nostro ruolo in questa nazione distratta;
- **formazione a tutti i dirigenti Provinciali:** è indispensabile “trasferire” in periferia nuove competenze, conoscenze e nuove incombenze al fine di valorizzarne, sul territorio, l’insostituibile ruolo;

ed inoltre si impegneranno per soddisfare queste esigenze:

- **Essere vicini ai propri associati per ascoltarne le istanze:** offrire maggiore assistenza legale-sindacale agli iscritti ed instaurare una efficiente scuola di formazione riferita ai quadri sindacali;
- **Delegazione di Roma:** ricercare sempre la massima efficienza e’ necessario riqualificare la delegazione di Roma per essere più vicini alle sedi delle Istituzioni Pubbliche, dei “politici” e dell’ANIA;
- **Fare Innovazione e prevenire gli eventi:** innovazione dei processi e degli approcci, con un Ufficio Studi più efficiente;
- **Presentare bilanci trasparenti:** utilizzare le quote associative in modo trasparente e con particolare attenzione alle consulenze, eliminando quelle inutili e superflue;
- **Accordi, convenzioni e servizi:** individuare le necessità della categoria da soddisfare con convenienti convenzioni, da tenere costantemente aggiornate ed incrementare i servizi;
- **Lobbying:** svolgere azione di lobbying attraverso una efficace comunicazione e organizzando convegni, anche di interesse sociale;
- **Statuto:** adeguare con tempestività il nostro Statuto al mutare delle esigenze associative;
- **Sito Internet:** aggiornare con maggiore frequenza il sito, inserendo la “Rassegna Stampa” giornaliera; razionalizzare ed aggiornare le librerie documentali, da dove poter scaricare il testo ricercato;
- **Casse di Previdenza Agenti:** richiamare ad un rigoroso rispetto del regolamento mediante un pressante invito a tutti gli iscritti a pretendere dal Comitato Amministratore comportamenti conformi alle disposizioni vigenti (non derogabili perché il regolamento ha forza di legge) nonché mediante una adeguata informativa alla componente agenti degli stessi Comitati;
- **Rapporti con le altre Organizzazioni sindacali degli intermediari:** potenziare i rapporti col Bipar, relazionarsi con AIBA e ACB Brokers, con l’ANAGINA, e valutare l’opportunità di iniziare *ex novo* i rapporti con associazioni di subagenti.

Per il **COLLEGIO DEI PROBIVIRI** risultano eletti:

EFFETTIVI:

N.	Cognome e nome	Compagnia	Citta'	Voti N.
1	MARTORELLI ROLANDO	INOPERATIVO	ROMA	197
2	GADDA GAETANO	ALLIANZ DIV. RAS	PIOLTELLO	188
3	CIARCELLUTI GABRIELE	INOPERATIVO	PESCARA	181
4	WIDMANN SERGIO	MILANO DIV. LA PREVIDENTE	TRENTO	148
5	MARINO VINCENZO	AVVOCATO - Nominato dall'Esecutivo Nazionale		

SUPPLENTI:

N.	Cognome e nome	Compagnia	Citta'	Voti N.
1	RAPA GIUSEPPE	NUOVA TIRRENA	NAPOLI	138
2	ROSSI ANDREA	AURORA	MILANO	131
3	BONAVITA LUCIANO	ITAS	FORLI'	23

Per il **COLLEGIO SINDACALE** risultano eletti:

EFFETTIVI :

N.	Cognome e nome	Compagnia	Citta'	Voti N.
1	NACCI ANTONIO	ZURICH	BRINDISI	272
2	MASOLA DI TRENTOLA ORESTE	AURORA	BRESCIA	244
3	PUZZOVIO UMBERTO	ALLIANZ DIV. RAS	MAGLIE	204

SUPPLENTI:

N.	Cognome e nome	Compagnia	Citta'	Voti N.
1	FRISCIONI SILVIO	NUOVA TIRRENA	L'AQUILA	172
2	REALE SALVATORE	ALLIANZ DIV. RAS	SIRACUSA	155

Per la **COMMISSIONE NAZIONALE DI DEONTOLOGIA PROFESSIONALE** risultano eletti :

EFFETTIVI :

N.	Cognome e nome	Compagnia	Città	Voti N.
1	BALDI UBALDO	NOVIT	AVELLINO	223
2	PARENTI GIANCARLO	FONDIARIA SAI	S. LAZZARO DI SAVENA	157
3	LEBIU GIOBELLINO	REALE MUTUA	ORISTANO	145
4	ANGHERA' LANFRANCO	INOPERATIVO	FANO	143
5	MALANDRINO GIANLUIGI	AVVOCATO - Nominato dall'Esecutivo Nazionale		

SUPPLENTI:

N.	Cognome e nome	Compagnia	Città	Voti N.
1	VOLPI GIOVANNI	ZURICH	RIETI	154
2	ROGHI CLAUDIO	NUOVA TIRRENA	GROSSETO	145
3	RAGNI MAURIZIO (*)	UNIPOL	JESI	20
3	GUERRA FABIO	INA	ROMA	20

(*) COMPONENTE PIU' ANZIANO

Bologna, li 4 febbraio 2009

Il Presidente del Seggio n. 1 Paola Cobbe
 Il Presidente del Seggio n. 2 Roberto Ulissi
 Il Presidente del Seggio n. 3 Claudio Prandi
 Il Presidente del Seggio n. 4 Marco Busanero



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

XLII CONGRESSO NAZIONALE