Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Relazione dell'Esecutivo Nazionale

Comitato Centrale Ferno (Malpensa) 10 DICEMBRE 2014

Carissimi Colleghi, componenti il 78° Comitato Centrale del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, buongiorno.

Sono trascorsi appena sei mesi da quando, aprendo i lavori del Comitato Centrale di Olbia il 10 aprile scorso, ho condiviso con tutti voi alcune riflessioni sulla grave crisi di redditività che, ormai da qualche anno, attanaglia le nostre agenzie e costringe un numero crescente di Agenti a ridimensionare le proprie aspettative, le proprie strutture produttive, gli investimenti nonchè le proprie spese aziendali e personali.

Del resto, ci troviamo ad affrontare, al pari delle altre categorie economiche, quella che da molti economisti viene considerata come una delle peggiori crisi economiche della storia, seconda solo alla *grande depressione* (1929). Come noto, alla crisi nata negli Stati Uniti nel 2007 in seguito allo scoppio di una grande bolla immobiliare (*crisi dei subprime*) è seguita una pesante crisi finanziaria che si è diffusa velocemente in tutto il mondo. La recessione ha poi gradualmente assunto un carattere globale e perdurante (tranne rare eccezioni quali la Cina o l'India) fino ai nostri giorni.

Alla crisi finanziaria scoppiata nell'agosto del 2007 sono seguite infatti una recessione, iniziata nel secondo trimestre del 2008 e una grave crisi industriale scoppiata nell'autunno dello stesso anno, di proporzioni mai sperimentate in passato, con forte contrazione della produzione e degli ordinativi. L'anno 2009 è stato poi caratterizzato da una crisi economica generalizzata, pesanti recessioni e vertiginosi crolli di Pil in numerosi Paesi del mondo. Tra il 2010 e il 2011 la crisi si è allargata ai debiti sovrani e alle finanze pubbliche di molti Paesi, soprattutto nell'Eurozona; in alcuni casi si è evitata l'insolvenza sovrana (Portogallo, Irlanda, Grecia) grazie all'erogazione di ingenti prestiti da parte di FMI e UE attraverso mirati "piani di salvataggio" volti a scongiurare il possibile *default*, a prezzo però di politiche di bilancio fortemente restrittive (austerità) con freno a consumi e produzione ed aggravamento della spirale recessiva.

In questi sei anni, secondo dati de *IlSole24Ore* (16/2/2014) "sono state spazzate via in Italia 134 mila piccole imprese, in particolare artigiani e commercianti". Inoltre, a parere del Segretario della nota CGIA di Mestre Giuseppe Bortolussi "a differenza dei lavoratori dipendenti quando un autonomo cessa l'attività non dispone di alcuna misura di sostegno al reddito. Ad esclusione dei collaboratori a progetto che possono contare su un indennizzo una tantum, gli artigiani e i commercianti non usufruiscono dell'indennità di disoccupazione e di alcuna forma di cassaintegrazione o di mobilità lunga o corta. Spesso si ritrovano solo con molti debiti da pagare e un futuro tutto da inventare".

In questi sei anni, gli Intermediari-Agenti (persone fisiche) iscritti alla Sezione A del R.U.I. (operativi più inoperativi) sono scesi da 30.118 del 28/3/2008 a 26.331 del 31/12/2013 (dato Ivass); nel solo anno 2013 a fronte di 467 iscrizioni alla Sezione A del RUI, si sono registrate ben 992 cancellazioni. Negli ultimi cinque anni, il numero degli Agenti operativi è sceso a poco più di 18.000 e quello delle agenzie operative con Mandato a circa 13.000.

In questi sei anni, anche a seguito di operazioni di fusione e concentrazione, il numero delle Imprese assicurative nazionali si è ridotto a sua volta, da 163 nel 2008 a 131 nel 2013. Nel corso dell'ultimo anno 6 imprese hanno cessato l'esercizio dell'attività a seguito di fusione per incorporazione, di cui 3 a decorrere da gennaio 2014, mentre è stata rilasciata una sola nuova autorizzazione. Alla stessa data, operavano sul territorio italiano anche diverse imprese con sede legale in un altro Stato UE o in Stati appartenenti allo spazio economico europeo (SEE). Nello specifico: 93 Rappresentanze di imprese con sede legale in altro Stato UE e 979 imprese con sede in altro Paese UE o SEE ammesse ad operare in Italia in regime di libera prestazione di servizi (LPS). Questo fenomeno, ormai cronico, ridimensiona ulteriormente gli spazi di crescita e le ambizioni di sviluppo degli Agenti italiani, almeno fino a quando non sarà rimosso il divieto posto a dette imprese di intrattenere rapporti agenziali in Italia. Come noto, a tali numerose Imprese straniere è permesso operare in Italia esclusivamente in forma diretta o per il tramite di brokers.

Come se non bastasse, le prospettive per l'economia italiana per l'anno in corso e per il prossimo rimangono deludenti. Nel 2014 si prevede una diminuzione del prodotto interno lordo (pil) pari a -0,3% in termini reali, forse seguita da una crescita dello 0,5% nel 2015 e dell'1,0% nel 2016. La domanda interna, anche nel 2014, contribuirà negativamente alla (de)crescita del pil, gli investimenti subiranno un'ulteriore contrazione (-2,3%) ed il tasso di disoccupazione probabilmente raggiungerà a fine anno il livello del 13%.

Analizzando i dati Istat si evince che da tre anni i "trimestri" registrano un segno meno, dal terzo trimestre 2011. Non solo, ma dalle serie storiche emerge che nel terzo trimestre di quest'anno l'economia italiana è tornata praticamente ai livelli del 2000, ossia di 14 anni fa! Ed è "prevedibile che nei prossimi mesi si verifichino variazioni negative dei prezzi (deflazione), che avranno conseguenze molto gravi per i Paesi ad alto debito come l'Italia". *(Ignazio Visco –Governatore Banca d'Italia)*

Economia dunque ai livelli dell'anno 2000, e raccolta media delle nostre agenzie in termini di portafoglio in costante diminuzione; non per cattiva gestione o per scarsa predisposizione commerciale, ma a seguito del progressivo ridimensionamento del mercato rami danni in Italia (-5,5% nel 2012; -5,9% nel 2013 in termini reali) e della strisciante continua perdita di quota di mercato degli Agenti nel settore vita e danni non auto.

Questo è il quadro per le agenzie di assicurazione italiane, mentre sappiamo bene che per le Compagnie il mercato continua a crescere a ritmi mai sperimentati prima, superiori alle più rosee previsioni.

Lo sviluppo della raccolta premi nel primo semestre 2014, secondo dati Ivass, nei rami vita è pari a 55,6 Miliardi di euro, con un incremento rispetto al primo semestre del 2013 del 30,5%; l'incidenza della raccolta vita sul

portafoglio globale vita e danni si attesta così al 77,1% (71,3% nello stesso periodo del 2013); al contrario, il portafoglio danni, che totalizza 16,5 Miliardi di euro, si riduce del 3,8%, con un'incidenza del 22,9% sul portafoglio globale (28,7% nell'analogo periodo del 2013).

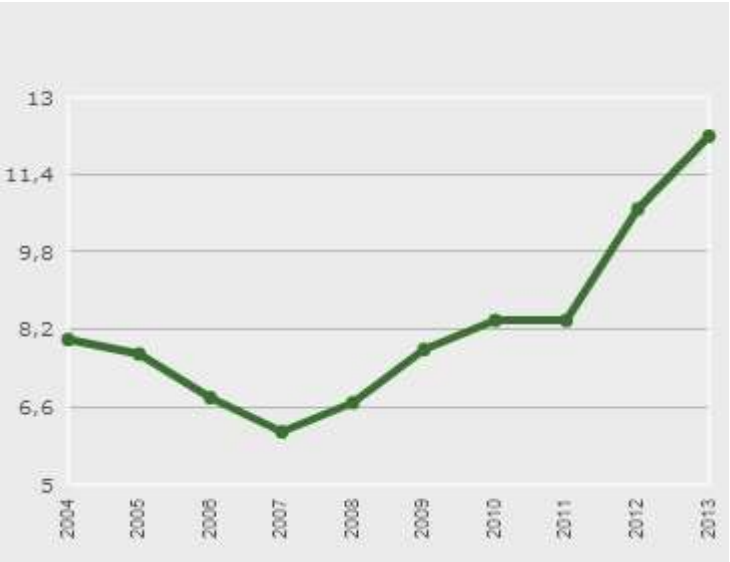
Dalla ripartizione per canale distributivo della raccolta premi, dati Ivass, si rileva che gli sportelli bancari e postali intermediano il 65,3% del portafoglio vita (in forte crescita rispetto al 57,7% del primo semestre 2013). Seguono i promotori finanziari (14,4%, in calo di circa cinque punti percentuali rispetto al 19,3% dell'analogo periodo del 2013), le agenzie con mandato (11,9%, in calo rispetto al 13,1% nel primo semestre del 2013).

Nei rami danni, l'analisi per canale distributivo continua a evidenziare la preponderanza della raccolta attraverso le agenzie con mandato, che collocano l'80,5% del portafoglio danni (81,1% nel primo semestre 2013) e l'86,6% del portafoglio relativo al solo ramo R.C.A. (86,3% nello stesso periodo del 2013). La quota intermediata dalle altre forme di vendita diretta, con riguardo alla globalità del portafoglio danni si attesta al 5,6% (rispetto al 6% nel primo semestre 2013), mentre con riferimento al solo ramo R.C.A. all'8,3% (8,6% nell'analogo periodo del 2013).

Mentre per le Compagnie quindi i fatturati crescono a doppia cifra e gli utili, ormai da qualche anno, raggiungono livelli record, per gli Agenti ci troviamo di fronte ad una crisi di redditività senza precedenti. Come abbiamo più volte evidenziato, la contrazione del segmento intermediato prevalentemente dagli Agenti e lo sviluppo della raccolta vita, appannaggio quasi esclusivo delle reti bancarie e postali, provoca un ridimensionamento dei nostri portafogli, una riduzione dei nostri ricavi provvigionali ed un conseguente inevitabile impoverimento dei nostri bilanci.

In questa situazione, non disponiamo certo di risorse in surplus, da reinvestire nelle nostre aziende-agenzie. Molti di noi, troppi, Agenti preparati e volonterosi si trovano costretti a ricorrere al credito bancario per liquidare le tredicesime alle proprie impiegate. Troppi Agenti non accantonano il TFR del proprio personale, non per cattiva volontà ma per carenza della liquidità necessaria. Troppe agenzie, in alcune delle quali sono stato di persona, sopravvivono grazie alla disponibilità di alcuni dipendenti ad accettare dilazioni nel pagamento della retribuzione, o grazie all'intraprendenza di qualche impiegato che si rende disponibile a trasformare il proprio rapporto di lavoro subordinato in un anomalo rapporto contrattuale "a partita IVA". Questo genere di rapporto anomalo, secondo dati sindacali, riguarderebbe decine di migliaia di lavoratori agenziali. Rappresenta evidentemente un segnale di criticità, il risultato di un eccessivo costo del personale rapportato a scarsi margini di redditività e ad opportunità, ormai minime, di incremento dei ricavi (monte-provvigioni).

I lavoratori dipendenti del comparto agenziale sono stimati in circa 50.000. Ad ottobre 2014 gli occupati, in Italia, sono stati 22.374.000. Alla stessa data il numero dei disoccupati è aumentato del 2,7% rispetto al mese precedente (+90.000) arrivando a quota 3.410.000, con un incremento del 9,2% su base annua (+286.000). Il tasso di disoccupazione, in Italia, ha raggiunto il livello record del 13,2%.



TASSO DI DISOCCUPAZIONE IN ITALIA

La ripartizione degli occupati per settore è la seguente: Agricoltura 3,63%, Industria 27,25%, Servizi 69,12%

Appare chiaro come le nostre agenzie si trovino, forse per la prima volta, ad affrontare scelte strategiche, anche in materia di personale, dalle quali potrà dipendere la sopravvivenza del nostro modello organizzativo.

Abbiamo per tre volte affrontato il tema delle relazioni industriali con le Rappresentanze dei nostri dipendenti, a livello di Comitato Centrale. Per tre volte l'opinione pressochè unanime è stata quella di rifiutare l'impianto normativo ed economico costituente la nota "piattaforma ex Unapass2011", bocciata attraverso un voto quasi totalitario nel 2011, nuovamente respinta a Fermo nel 2013, ed ancora ad Olbia nel 2014. Nelle due ultime occasioni di incontro il Comitato Centrale ha individuato, quale valida alternativa percorribile, l'ipotesi dell'adesione ad un CCNL esistente sottoscritto da altra sigla datoriale o la stipula di un nuovo CCNL SNA con altre OO.SS. dei dipendenti, nel caso di impossibilità di giungere ad un ragionevole accordo con le sigle sindacali confederali.

Del resto lo stesso componente dell'Esecutivo Nazionale responsabile di allora, in un articolo a sua firma pubblicato da *L'Agente* di maggio-giugno 2010 (pag. 88), così commentava: "…a fronte di questa situazione che abbiamo cercato di rappresentare molto sinteticamente (situazione di grave incertezza, pericolosa per tutto il comparto e per i suoi addetti), la piattaforma presentata dalle OO.SS., sembra avulsa da una valutazione del panorama generale di riferimento; in particolare non vediamo nelle rivendicazioni alcun progetto che guardi al futuro. Le molteplici richiesta di automatismi, salvaguardie e migliorie, altro non fanno che tutelare gli occupati, senza nessuna prospettiva di crescita occupazionale per il settore… A titolo di riflessione, giova ricordare che attualmente il costo medio contrattuale ponderato di un dipendente di un agenzia, ammonta a

18.070 euro, a cui è da aggiungere il 23% per gli oneri a carico del datore di lavoro (totale 22.000 euro). Le richieste delle OO.SS. farebbero lievitare tali importi di quasi un 30% con un aggravio di costi superiore a 6.000 euro. Se i dati sono esatti, stante la situazione economica, si tratta di un aumento non sopportabile".

A Fermo, nel 2013, la Relazione al Comitato Centrale testualmente riportava:

"in merito alla ripresa della trattativa con le OO.SS. dei dipendenti di agenzia, come noto la trattativa, ripresa, si è interrotta qualche settimana fa. La posizione dei sindacati dei dipendenti appare piuttosto rigida. Ho incontrato personalmente le OO.SS., qualche giorno fa, ed ho loro proposto i termini della nostra disponibilità: rinnovo del CCNL SNA/2005, scaduto definitivamente il 31/12/2010, senza variazioni, con apertura al consolidamento degli aumenti economici che SNA ha riconosciuto ("in conto futuri aumenti") negli ultimi anni, dietro sottoscrizione dell'accordo sull'apprendistato e modifica degli automatismi correlati alla scolarità (titoli di studio); ho chiesto altresì l'inserimento di elementi di flessibilità dell'orario di lavoro, attivabili dall'Agente. Ho fatto presente che, quella che è stata definita "la linea dura", nei rapporti con le OO.SS., non è frutto di un atteggiamento padronale, ma conseguenza del grave stato di crisi in cui versano le Agenzie italiane che, in moltissimi casi, non dispongono delle risorse economiche necessarie a sostenere ulteriori aumenti retributivi, né a sopportare eventuali automatismi, che possano comportare ingiustificati passaggi di livello del personale dipendente (come quelli previsti dal contratto Unapass). Ho fatto presente alle OO.SS. che, ad oggi, non sussiste alcuna disponibilità del Sindacato a sottoscrivere un nuovo CCNL, sulla base del contratto Unapass, che è stato bocciato a larghissima maggioranza, dal Comitato Centrale SNA".

Questo specifico passaggio, ricorderete, è stato condiviso dai componenti il Comitato Centrale, molti dei quali sono qui oggi, con un lungo applauso. Allo specifico punto all'Ordine del Giorno, inoltre, mi è stata chiaramente indicata, pressochè all'unanimità, la nuova strategia da seguire per giungere alla conclusione dell'annosa questione CCNL, individuata dal Comitato Centrale nell'adesione ad un CCNL del Terziario/servizi stipulato da altra Associazione datoriale, o nella stipula di un nuovo CCNL SNA con altre sigle sindacali dei dipendenti.

Ad Olbia, nel 2014, la Relazione al Comitato Centrale testualmente riportava:

"Un passaggio, ma sarà breve, in merito al CCNL dipendenti agenziali: trovate l'ultimo aggiornamento sullo stato della trattativa con le OO.SS. sul sito istituzionale. Il videomessaggio, della durata di dieci minuti, espone con chiarezza la questione, dal punto di vista degli Agenti. Non entrerò nel merito; il Comitato Centrale si è già espresso al riguardo lo scorso anno, confermando -sostanzialmente all'unanimità- la mia linea ed attribuendomi la delega a concludere la trattativa nei termini a suo tempo illustrati. Purtroppo i Sindacati dei lavoratori non hanno accolto con favore la nostra apertura, che avrebbe consentito ai nostri dipendenti di consolidare i miglioramenti economici "consigliati" da SNA negli ultimi anni e liquidati, da una parte degli Agenti, in conto futuri aumenti contrattuali. L'aspetto politico assume evidentemente, anche per le Organizzazioni sindacali nostre controparti, importanza primaria, così che lo scontro sull'impianto normativo del contratto e sul riconoscimento degli arretrati continua a rappresentare un ostacolo pressochè insormontabile. Il GdL CCNL si è già riunito, nella sua nuova composizione, e si è messo al lavoro per essere

pronto ad ogni eventuale nuova occasione di confronto con le OO.SS. dei dipendenti. Da notare che Anapa ha riconosciuto politicamente il CCNL ex Unapass-2011, che contiene le note criticità, senza tuttavia averne disposto l'applicazione (significativo il fatto che gli Agenti iscritti Anapa continuino ad applicare il contratto SNA-2005). Si presume che Unapass abbia disposto l'applicazione del CCNL ex Unapass-2011, ma numericamente quanto è rilevante tale applicazione? Alcuni Colleghi ex iscritti Unapass, che recentemente hanno aderito a SNA, mi hanno personalmente riferito di non avere mai accolto l'invito ad applicare il CCNL ex Unapass-2011 e di aver continuato a rispettare il CCNL Sna 2005."

Siete stati quindi costantemente aggiornati sull'argomento e soprattutto resi edotti del fatto che l'intransigenza delle sigle sindacali Fisac(Cgil), Fiba(Cisl) e Uilca(Uil) rendeva di fatto impossibile addivenire ad un accordo che recepisse le esigenze degli Agenti e le innovazioni, non più procrastinabili, in termini di flessibilità nell'impiego del personale.

Qui a Malpensa, in occasione del recente Congresso Nazionale di luglio 2014, ho nuovamente sottoposto la questione alla classe dirigente del Sindacato, al suo massimo Organo decisionale.

Qualcuno di voi ricorderà che nella mia relazione al Congresso ho dichiarato che "…Si tratta dunque di esprimere la volontà della Categoria, di deliberare un aspetto critico della politica generale del Sindacato, compito esclusivo del Congresso Nazionale (cit. Art. 22 Statuto). Un altro tema, che richiede di esprimere la volontà della Categoria è quello che, ormai da troppi anni, tiene in stallo il Sindacato per opera dei Poteri forti e di rilevanti interessi in conflitto con i nostri. L'accordo per l'ipotesi di rinnovo del CCNL, raggiunto nel 2011 con le più note sigle sindacali dei lavoratori dipendenti agenziali, è stato ripetutamente respinto dal nostro Organo deliberante (Comitato Centrale). Organo il quale, nelle sue due ultime riunioni, ha definitivamente chiuso con voto unanime ogni possibilità di elaborare ipotesi di rinnovo del CCNL SNA 2005 sulla base della piattaforma 2011. Da parte loro, le OO.SS. dei dipendenti si sono invece irrigidite su detta piattaforma, che continua a rappresentare ostacolo insuperabile alla ripresa di un leale confronto sul tema. Inoltre, le aperture espresse dal Sindacato Nazionale Agenti sotto l'aspetto economico, non hanno sortito l'effetto sperato tant'è che l'impianto normativo sembra tutt'ora rappresentare, per le più note sigle sindacali nostre controparti, una pregiudiziale in grado di far passare in secondo piano le importanti somme messe a disposizione dagli Agenti. La paludosa situazione nella quale si è venuta a trovare l'ENBASS, inoltre, pare utilizzata dalle nostre controparti quale arma di ricatto per ottenere un ammorbidimento della nostra linea sul fronte CCNL e nello specifico l'accettazione incondizionata della piattaforma elaborata dalle OO.SS. dei dipendenti. Abbiamo più volte rappresentato ai sindacati dei dipendenti che, anche al fine di poter mantenere i livelli occupazionali, necessitiamo di maggiore flessibilità d'orario (lavoro al sabato), di abolire l'avanzamento automatico di carriera correlato al titolo di studio, di concordare a forfait il contributo di vacanza contrattuale da intendere compensativo anche di eventuali arretrati e poco altro. A fronte di queste seppur minime richieste, ci siamo resi disponibili a consolidare gli aumenti retributivi raccomandati dal Sindacato negli ultimi anni, prevedendo altresì forme di adeguamento economico per il prossimo triennio ed a procedere in questi termini al rinnovo del CCNL SNA-2005. La risposta delle OO.SS. è stata negativa e ci è stata, anche recentemente, riproposta la pregiudiziale

della piattaforma 2011, nonché del riconoscimento di importi esorbitanti a titolo di arretrati, come abbiamo illustrato in dettaglio durante i lavori del Comitato Centrale di Olbia, qualche mese fa. Recentemente, inoltre, le stesse OO.SS. hanno dichiarato pubblicamente che dal rinnovo del CCNL potrà derivare l'inizio dell'operatività dell'ENBASS e della collegata Cassa Malattia. Qualsiasi persona, in simile situazione, avvertirebbe di essere sotto scacco, si sentirebbe ostaggio di una controparte che antepone il proprio disegno politico agli interessi ed all'equilibrio di lungo periodo del sistema distributivo agenziale. Dobbiamo tutelare le nostre Agenzie, dobbiamo impegnarci per mantenere la sostenibilità dell'impianto normativo e retributivo dei rapporti di lavoro che ci legano ai nostri dipendenti. Non ci possiamo permettere fughe in avanti, nel nome di una ritrovata ipotetica pace sociale, che non ha costituito –per questo Esecutivo uscente una priorità. L'unica vera priorità del nostro Esecutivo nazionale è stata, in questo ambito, la tutela degli Agenti e della loro redditività, della sostenibilità nel tempo dei rapporti di lavoro che sono da sempre l'anima e il cuore delle nostre agenzie! E dunque… dunque ci troviamo ad un altro bivio, un'altra svolta. E' giunta l'ora di stabilire se queste note sigle sindacali debbano possedere l'esclusiva della contrattazione del nostro contratto collettivo nazionale di lavoro. Se esse possano determinare la mancanza di un valido CCNL per più di cinque anni, senza che la nostra storica Associazione possa intraprendere altre strade che le permettano di regolarizzare le decine di migliaia di posizioni lavorative, attraverso un nuovo ed innovativo strumento normativo o conformandosi ad un altro CCNL esistente.

L'Esecutivo uscente, dopo aver tentato con buona volontà e grande disponibilità la via del rinnovo del CCNL Sna/2005, ha ritenuto di non protrarre oltre l'ormai inutile confronto con le tradizionali sigle sindacali. Ha quindi effettuato, con il supporto dei migliori esperti del settore, un accurato sondaggio per stabilire se esistano altre soluzioni per ottenere la chiusura della lunga e dolorosa vicenda Si è quindi ritenuto opportuno proporre al Congresso Nazionale un'altra scelta di politica generale che esprima la volontà della Categoria: l'affidamento al nuovo Esecutivo Nazionale dell'incarico di intraprendere un confronto con altre sigle sindacali nazionali, finalizzato al raggiungimento di un nuovo CCNL che ricalchi sostanzialmente l'impianto normativo del CCNL Sna/2005, con le innovazioni sopra dette, ed aggiorni le tabelle retributive sulla base di quanto già raccomandato dal Sindacato ed eventualmente elargito "in conto futuri aumenti", più eventuali aggiornamenti correlati all'inflazione. In alternativa, nel caso tale strada dovesse risultare non percorribile per la mancata disponibilità di altre sigle sindacali, l'Esecutivo Nazionale di prossima nomina potrà optare per l'adozione di altro CCNL, compatibile ed applicabile, che preveda già alcune o tutte le innovazioni richieste nonché i sistemi di tutela per il caso di assenza per malattia del personale dipendente. Questa proposta, se accolta interromperebbe decenni di difficili relazioni con le tradizionali sigle sindacali dei dipendenti, ci permetterebbe di risolvere in tempi accettabili la questione ENBASS (estranea ad altri CCNL) e stabilizzerebbe i rapporti di lavoro all'interno delle nostre Agenzie, oggi soggetti nostro malgrado a pressioni di vario tipo che intenderebbero condurli verso piattaforme contrattuali, respinte da SNA, che non corrispondono alle nostre esigenze imprenditoriali. Le notizie, riportate dalla stampa di settore, che danno per concluso a giorni il percorso di approvazione, da parte di Anapa e Unapass, della piattaforma di CCNL proposta dalle OO.SS. dei dipendenti di cui sopra, impongono una scelta urgente ed improcrastinabile, per non pregiudicare la forza negoziale del nostro Sindacato nel percorrere le eventuali strade alternative proposte. Colleghe e Colleghi

congressisti, ho evitato di elencarvi altri obiettivi raggiunti, altri risultati conseguiti dal Gruppo dirigente uscente, o di porvi altre questioni che mi auguro potranno scaturire dal dibattito, al quale è stato riservato ampio spazio. Non ho inteso infatti distogliere l'attenzione dalle questioni principali che ho appena esposto e sulle quali dovrà, prima di tutto, esprimersi il Congresso".

Ed il Congresso, come noto, si è espresso con la

SECONDA MOZIONE: «In merito al CCNL dipendenti di agenzia, considerata l'attuale situazione di stallo con le OO.SS. confederali, si dà mandato al futuro presidente e al suo esecutivo di perseguire, nell'interesse della categoria, le scelte che riterrà più opportune per concretizzare un nuovo accordo che regolamenti il rapporto con i dipendenti di agenzia, utilizzando o CCNL già operativi (per esempio, terziario Confcommercio) o eventuali nuovi contratti sottoscritti con sigle sindacali diverse»

Mozione/mandato alla quale ci siamo attenuti nel sottoscrivere il nuovo CCNL SNA2014, non senza interpellare preventivamente il Legale ed il Collegio Sindacale, che hanno fornito coincidente interpretazione statutaria riconoscendo entrambi la corretta sottoscrizione da parte del Presidente Nazionale del nuovo CCNL, in forza della specifica delega congressuale, ulteriormente rafforzata dal parere favorevole del Comitato Centrale espresso in ben due occasioni.

Cionondimeno ricordo, a chi ha diramato falsi allarmi "urbi et orbi", che in base all'Art. 31 lett. B) dello Statuto spetta al Presidente Nazionale curare l'esecuzione delle delibere del Congresso Nazionale, del Comitato Centrale, del Consiglio Direttivo e dell'Esecutivo Nazionale.

Informo altresì che la risposta del Presidente del Collegio Sindacale al mio quesito "…se il Presidente Nazionale si trovi nella possibilità di sottoscrivere il nuovo CCNL dipendenti agenziali, con decorrenza immediata, entro i confini fissati dalle espressioni suddette dei massimi Organi statutari SNA" così conclude: "pertanto, ravvisandosi sia rispetto per lo Statuto (art. 29 e 31) sia addirittura della volontà assembleare (mozione n.2) non ci sono dubbi sulla risposta affermativa al Tuo quesito".

(atto del 5 novembre 2014)

Non ci sono dubbi, quindi, sulla legittimità del mio operato, sul rispetto dello Statuto, sulla condivisione unanime dell'Esecutivo Nazionale in carica che, poche ore dopo la sottoscrizione del nuovo CCNL, lo ha ratificato con propria delibera anche al fine di garantirne la massima copertura politico sindacale, nell'interesse di tutta la Categoria.

Eppure, anche in questa occasione, anche davanti ad un risultato così importante per gli Agenti di assicurazione, finalmente liberi di trattare in autonomia dalle Imprese il CCNL da applicare ai propri dipendenti, qualcuno di noi ha preferito ricercare nei cavilli statutari qualche garbuglio, nel tentativo forse di compromettere la credibilità, la determinazione del vertice sindacale e di conseguenza il risultato ottenuto!

Chiedo a costoro, nel nome dell'interesse superiore di tutti noi intesi come Categoria, di smetterla di fare gli azzeccagargugli; di ritornare a lavorare, come tutti noi, per un bene condiviso, per un futuro migliore, lasciando da parte rivendicazioni personali, ferite del passato e vecchie ruggini che non giovano alla causa comune ed imbruttiscono chi non riesce a liberarsene.

Così come chiedo a tutti gli Iscritti al nostro grande Sindacato di non raccogliere le provocazioni di chi cerca di arrestare il successo della nostra linea politica, diramando improbabili pareri pro-veritate sul nuovo CCNL SNA2014 o cercando di delegittimare le sigle sindacali che lo hanno sottoscritto al termine di una trattativa per certi versi estenuante.

Sapete bene che CONFSAL non ha certo problemi di rappresentatività; vi aderiscono centinaia di migliaia di lavoratori, è riconosciuta da Confindustria ed è firmataria di numerosi CCNL in vari settori. "La Confederazione generale dei sindacati autonomi dei lavoratori (CONFSAL) è una delle confederazioni sindacali maggiormente rappresentative sul piano nazionale. Tale riconoscimento le è stato conferito per il settore pubblico dalle rilevazioni dell'Aran - Agenzia per la rappresentanza negoziale delle pubbliche amministrazioni- e per il settore privatistico dalle rilevazioni del Ministero del Lavoro in forza di contratti e negoziati stipulati, nonché della diffusione sul territorio nazionale".

(Da Wikipedia, l'enciclopedia libera)

Aderiscono a CONFSAL le seguenti ed altre Federazioni di settore:

- Unsa - Unione nazionale sindacati autonomi
- Federagri - Federazione agricoltori
- Fna - Federazione nazionale agricoltura
- Falbi - Federazione autonoma lavoratori Banca d'Italia
- Unità sindacale - Unità sindacale Falcri Silcea
- Salfi - Findacato autonomo lavoratori finanziari
- Fesica - Federazione sindacati industria, commercio e artigianato
- Sailp - Sindacato autonomo lavoratori postelegrafonici
- F.Conf.sal Fials - Federazione italiana autonoma lavoratori sanità
- Snals - Sindacato nazionale autonomo lavoratori scuola
- Libersind - Libero sindacato Rai TV - spettacolo
- Fast - Federazione autonoma sindacati trasporti
- FISMIC - Federazione italiana sindacati metalmeccanici e industrie collegate, ex SIDA Sindacato italiano dell'auto
- CONFSAL COOP - Sindacato nazionale autonomo lavoratori della cooperazione
- DICCAP - Dipartimento camera di commercio autonomie locali e polizia municipali

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Il CCNL SNA2014 da noi sottoscritto è legittimo!

Qualche dubbio possiamo invece nutrirlo sull'effettiva validità e concreta applicazione del contratto collettivo sottoscritto da Fisac, Fiba e UILCA con le sigle datoriali minoritarie Anapa e Unapass, la cui rappresentatività non risulta ad oggi certificata, i cui bilanci continuano a rimanere sconosciuti (non pubblici) ed il cui funzionamento democratico appare perlomeno discutibile.

Il CCNL SNA è applicato in via diretta dagli Agenti iscritti; indirettamente può rappresentare un indice parametrico per l'intera Categoria agenziale, che sta già aderendo in modo massiccio a tale contratto collettivo. Spero nessuno dubiti che il nostro nuovo CCNL abbia perseguito finalità elusive o la volontà di penalizzare i dipendenti; semplicemente il nuovo contratto rappresenta attualmente un punto di equilibrio tra le contrapposte esigenze e tiene doverosamente conto delle attuali enormi difficoltà dei Titolari delle agenzie.

In ordine ai toni offensivi e diffamatori utilizzati da alcuni rappresentanti dei Sindacati aderenti a Cgil Cisl e UIL, informo che abbiamo già dato mandato ai nostri Legali per le doverose iniziative giudiziali.

Io stesso ho inviato una lettera ai rappresentanti dei sindacati confederali, diffidandoli "dal rilasciare commenti lesivi dell'onorabilità dello SNA e dei componenti del Suo Direttivo, nonché Vi si invita a cessare dal rilasciare notizie false in merito ai contenuti del contratto stesso. Esclusivamente per amor del vero e non perché si ritenga degno di considerazione o minimamente fondato quanto da Voi asserito, non possiamo esimerci dal rilevare come innanzitutto il problema della rappresentatività dovrebbe porsi soprattutto per chi pretende di imprimere carattere di generalità ad un accordo siglato con associazioni datoriali che rappresentano una minima percentuale delle aziende del settore. Secondariamente come, essendo i nostri iscritti fermi all'applicazione del CCNL 2007, il CCNL oggi siglato apporta ai lavoratori un trattamento economico migliorativo essendo stata aumentata la retribuzione rispetto alle tabelle in uso ed essendo stato aumentato l'importo dei buoni pasto".

La scorsa settimana i nostri Legali hanno inoltrato ai medesimi rappresentanti sindacali formale diffida e messa in mora, affinchè cessino immediatamente strumentalizzazioni, falsità, ed offese.

In ordine alla problematica connessa alla contemporanea esistenza di più CCNL applicabili al medesimo settore, ricordo che sul sito (pubblico) del CNEL, alla pagina contrattazione nazionale, all'interno dell'archivio nazionale dei contratti collettivi di lavoro, istituito con Legge 30 dicembre 1986 n. 936, risultano oggi vigenti i seguenti CCNL applicabili e/o applicati alle agenzie:

agenti in attività finanziarie; agenti in servizi finanziari; assicurazioni: agenti iscritti all'albo, agenzie Ina Vita-Assitalia (dipendenti), agenzie INA-Assitalia, agenzie medio-piccole Ina-Assitalia, agenzie societarie Unipol-Legacoop, agenzie in gestione libera Anapa-Unapass, agenzie in gestione libera Csa, agenzie in gestione libera

SNA, agenzie in gestione libera SNA-CPMI-CONFSAL(*), agenzie in gestione libera SNA-Unapass, agenzie in gestione libera Unapass, autonomi agenzie Ina-Assitalia, dipendenti Aisa-Aissa, dipendenti Ania, dirigenti.

*(*dal sito CNEL Consiglio Nazionale dell'economia e del lavoro)*

Archivio Corrente

Selezionare una categoria:

Categorie

Vai alla ricerca

- **Testo definitivo**

STIPULA: 10.11.2014

DECORRENZA: 08.11.2014

SCADENZA: il 07.11.2017

Settore: Credito Assicurazioni

Categoria: ASSICURAZIONI: Agenzie in gestione libera (SNA-CPMI-CONFSAL)

Vai al file

Già dal 2011, del resto, quando un Agente assumeva un nuovo dipendente si sentiva chiedere dal proprio consulente del lavoro quale CCNL applicare, se il CCNL Sna2005 in proroga di fatto o il CCNL Unapass2011, o se applicare il CCNL Confcommercio Terziario che al suo interno ricomprende tutt'oggi i dipendenti delle agenzie di assicurazione e che numerosi Colleghi hanno applicato al fine di poter beneficiare della normativa sull'apprendistato. Come noto, infatti, gli Agenti iscritti a SNA per ben due anni non hanno potuto assumere personale in apprendistato per precisa volontà delle Rappresentanze sindacali confederali, che si sono rifiutate di sottoscrivere il relativo accordo normativo usando anche questo strumento quale arma di ricatto nei nostri confronti.

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Chiuderei l'argomento principale di questa relazione ricordando alcuni degli aspetti salienti del nuovo CCNL SNA2014, valido fino al novembre 2017, comparandoli con il nuovo CCNL Anapa-Unapass che, sebbene appena sottoscritto, scadrà il 31/12/2015:

	CCNL SNA 2014		**CCNL Unapass-Anapa 2014**
Arretrati dovuti al personale			
Periodo dal 2009 al 2014			
Per ogni dipendente in 2° cat.	0		**€ 5.799 (*)**
Per ogni dipendente in 1° cat.	0		**€ 6.766 (*)**
Per ogni dipendente Capo Uff.	0		**€ 9.195 (*)**
(*)= più contributi			
Nuove retribuzioni mensili (x14 mens.)			
Impiegato 2° cat.	€ **1.186,02**		€ 1.315,64
		Dal 2015	€ **1.332**
Impiegato 1° cat.	€ **1.290,57**		€ 1.442,68
		Dal 2015	€ **1.461**
Impiegato 1° cat.s. (capo uff.)	€ **1.354,07**		€ 1.560,09
	\	dal 2015	€ **1.580**
Contratto di apprendistato	SI		SI
trattamento retributivo apprendistato			
primo anno	87,5%		90%
secondo anno	87,5%		93,5%
terzo anno	90%		96,5%
contributo Ente bilaterale			
a carico datore di lavoro (Agente)	1,00 %		1,90 %
Assunzione con contratto a termine	SI		SI
Periodo di prova			
massimo	3-6 mesi		3 mesi
cambiamento di mansioni	SI		solo temporaneamente
provvedimenti disciplinari			
Art. 26 SNA, art. 27 Unapass/Anapa	biasimo verbale		rimprovero verbale

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

	Biasimo scritto	biasimo scritto
	Multa max 4 ore	multa fino a 4 ore
	Sospensione retrib.	Sospensione servizio
	Licenziamento discipl.	Non previsto
	CCNL SNA 2014	**CCNL Unapass-Anapa 2014**
F.do previdenza complementare		
Con onere ripartito Lavoratore/Agente	da valutare	SI
Orario di lavoro		
37 ore e 30 minuti	su 6 giorni	su 5 giorni
Facoltà sabato lavorativo	SI	NO
Festività		
Come prec. CCNL	SI	SI
Semi-festività (14/8, 2/11, 24/12, 31/12)	a discrezione Agente	obbligatorie
Pagamento retribuzione	entro il 10 del mese succ.	entro fine mese
Durata del nuovo CCNL		
Decorrenza CCNL	10/11/2014	01/01/2012
Scadenza CCNL	07/11/2017	31/12/2015

Rispetto al CCNL SNA precedente, sono state ottenute le innovazioni contenute nella delega congressuale; le retribuzioni sono state aumentate di € 29/mese (x 14 mensilità) ed il valore dei buoni pasto è stato a sua volta elevato, per un incidenza mensile di € 21. Complessivamente l'esborso economico a carico degli agenti si è mantenuto entro i limiti fissati dalla suddetta delega congressuale. Ecco perché al nuovo CCNL è stata data immediata operatività.

Tuttavia, come abbiamo anticipato nella lettera diramata a tutti gli Iscritti, intendiamo comunque sottoporre alla ratifica del Comitato Centrale il nuovo CCNL SNA/2014 quale atto di estrema copertura politico-sindacale, indirizzato soprattutto ai Colleghi che applicandolo dovessero trovarsi coinvolti in azioni temerarie di singoli lavoratori. Vi chiedo, al di là della validità del contratto collettivo che non è in discussione, di infondere al vostro voto tutto il valore politico che oggettivamente possiede. L'approvazione largamente maggioritaria del nuovo contratto attesterebbe, al di sopra di ogni sospetto, quella maggiore rappresentatività che qualcuno cerca di mettere in dubbio e consoliderebbe la forza, la determinazione con la quale questo gruppo dirigente, il Sindacato Nazionale Agenti, intende continuare ad operare, proseguendo la strada della difesa dei nostri legittimi interessi!

Per quanto riguarda la situazione del Fondo Pensione Agenti Professionisti di assicurazione, ci siamo trovati davanti ad un bivio: arrenderci alla prepotenza di chi ha deciso di mettere in atto una vera e propria "macelleria sociale", trasformando immediatamente il regime del FpA a contribuzione definita (capitalizzazione individuale) a fronte di un contributo economico delle Compagnie assolutamente insufficiente, al quale conseguirebbe una riduzione delle prestazioni pensionistiche fino al 70%; oppure continuare a lottare per un diverso approccio, per una maggiore disponibilità delle imprese affinchè la riduzione delle pensioni, se necessaria, possa avvenire in misura equa, graduale e sopportabile.

Altri hanno deciso che per i nostri Pensionati e per i contribuenti attivi che chiedono di poter vedere rispettate, almeno in buona parte, le promesse pensionistiche sottoscritte dalle Parti costitutive del FpA (SNA e ANIA), non vale la pena lottare, non conviene inimicarsi l'Ania ed i vertici delle Compagnie.

L'Esecutivo Nazionale SNA invece ha proposto al Congresso Nazionale di luglio scorso di schierare la Categoria a difesa del FpA, dei nostri Pensionati, di tutti i colleghi contribuenti attivi, delle nostre pensioni!

A questo proposito il Congresso Nazionale della scorsa estate così si è espresso:

"PRIMA MOZIONE: In merito al fondo pensione agenti, considerata l'attuale situazione di squilibrio prospettico e la inaccettabile proposta ricevuta da ANIA, si dà mandato al futuro presidente e al suo esecutivo, nell'interesse della categoria, di: respingere al momento l'irricevibile offerta; chiedere la revisione della stessa ponendo termini ultimativi ravvicinati; dichiarare lo "stato di agitazione della categoria" attivando una mobilitazione generale anche mediatica che utilizzi qualunque iniziativa idonea a preservare l'esistenza, la consistenza e l'autonomia del Fondo Pensione Agenti".

Come sapete è in corso, da parte di un Gruppo Assicurativo, il tentativo di scardinare il primo livello di contrattazione collettiva e di negoziare con i GAA, a livello aziendale, indennità, rivalsa e forse trattamento previdenziale e pensionistico. Per il momento la decisa reazione negativa dei GAA, assunta anche con il recente documento emanato dal Comitato dei Presidenti Gaa, ha impedito a tale Gruppo assicurativo di portare a compimento detta strategia. Questo Esecutivo Nazionale intende mantenere fermo l'indirizzo espresso dal Congresso Nazionale che a larga maggioranza ha approvato la seguente mozione:

"TERZA MOZIONE: In accoglimento all'invito presente nella relazione del Presidente Claudio Demozzi in merito alle tematiche di primo livello di carattere generale (per esempio indennità, diritto di rivalsa, revoche…), considerata l'attuale situazione di alto rischio di soccombenza da parte dei singoli GAA, si chiede all'Assemblea di esprimere, nell'interesse della categoria, fermo convincimento che tali argomenti debbano rimanere ancorati saldamente alla contrattazione collettiva nazionale".

Si comprende facilmente che un eventuale sottomissione del FpA al piano proposto dall'ANIA, che porterebbe ad una riduzione generalizzata delle pensioni presenti e future in misura estremamente pesante, comporterebbe necessariamente il ricorso alla contrattazione di secondo livello al fine di tentare di recuperare,

almeno parzialmente, il *gap* pensionistico degli agenti attivi attraverso contributi straordinari negoziati nell'ambito di nuovi accordi integrativi.

Ecco perché le due mozioni congressuali sopra riportate sono strettamente correlate ed il nostro comportamento al riguardo dovrà essere assolutamente coerente.

Qualcuno pensa che lo squilibrio di forza contrattuale tra singola Compagnia e singola rete agenziale, permetterebbe certamente alla prima di ottenere, in cambio di detti eventuali contributi straordinari concessi con la negoziazione aziendale, gravose limitazioni nell'ambito dell'autonomia agenziale, della titolarità dei dati della clientela, dell'uso esclusivo degli strumenti hardware, dell'uso del c/c separato agenziale, della digitalizzazione dei portafogli, dei diritti d'uso dei locali ed altro ancora.

Qualcuno pensa che ci sia chi abbia interesse a rimettere nelle mani delle Imprese il destino professionale degli Agenti, restaurando la situazione ante Leggi Bersani, ante Legge Fioroni-Vicari, ante istruttoria Antitrust. C'è sicuramente chi ha interesse a costringere gli Agenti entro il perimetro operativo, sempre più stretto, che alcune grandi Compagnie ritengono adeguato per una nuova figura di agente-venditore-collegato (o *tied agent*).

Per questo ed altri motivi, ci auguriamo che il Tavolo di mediazione aperto su iniziativa del Sindacato Nazionale Agenti, che domani si riunirà presso il Ministero del Lavoro a Roma, possa ottenere i risultati auspicati. Terremo informati tutti gli Iscritti di ogni sviluppo; affronteremo insieme ogni criticità.

Questa relazione è stata necessariamente corposa, anche se concentrata esclusivamente sui due temi posti all'Ordine del giorno di oggi. Ci riuniremo nuovamente, come da prassi, in primavera per l'approvazione del bilancio ed in quell'occasione vi aggiorneremo sugli altri temi di politica sindacale nonché sull'attuazione del programma congressuale, sul quale siete tenuti a vigilare.

Alla luce di quanto esposto, non senza un pizzico di orgoglio per i successi che il Sindacato ha ottenuto, per la determinazione con la quale l'Esecutivo Nazionale ha saputo attuare la politica deliberata dal Congresso, per le posizioni che abbiamo saputo mantenere con fermezza, difendendole dal fuoco incrociato e talvolta purtroppo anche dal fuoco amico, vi chiamo ad un deciso voto politico favorevole sul nuovo CCNL SNA2014, ad un responsabile confronto sul FpA e ad un gesto di apprezzamento, di solidarietà nei confronti di tutti coloro, presenti e non, che con il loro apporto personale hanno reso possibile tutto questo!

Vi ringrazio per l'attenzione e vi auguro buon lavoro.

Claudio Demozzi

Presidente Nazionale